Die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen

unter besonderer Berücksichtigung der Interessen des deutschen Weinbaues und der deutschen Industrie, speziell der Elektroindustrie.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde

einer hohen staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilian-Universität München vorgelegt
von

Hildegard Daute.

Referent: Geheimrat Dr. v. Zwiedineck-Südenhorst.

1927

Druck:
Ratinger Zeitung, Buchdruckerei und Verlag,
Ratingen.

Inhaltsverzeichnis.

Literaturverzeichnis.

Dr. E. Baasch: Die Hansestädte und die Barbaresken.
Dr. E. Baasch: Die Handelskammer Hamburgs.
Dr. Konrad Bahr: Handel und Verkehr der deutschen Hanse in Flandern während des 14. Jahrhunderts, Leipzig 1911.
Dr. Faustino Ballvé: Spanien als Betätigungsfeld für fremden Handel und Industrie, 1926.
F. W. Barthold: Die Geschichte der deutschen Hansa, 1909.
Hans Bauer u. Walter Millack: Danzigs Handel in Vergangenheit und Gegenwart, Danzig 1925.
Rudolf Barmm: Deutschlands Stellung im Welthandel und Weltverkehr 1925.
Dr. Adolf Beer: Allgemeine Geschichte des Welthandels.
Francisco Bernis: Die Entwickelungsgeschichte der spanischen Wirtschaft (Schmollers Jahrbuch 1925, I.).
Dr. C. Büchele: Geschichte des Welthandels.
Ernst David: Die Kupferhüttenindustrie 1913.
Hans v. Elze: Lage und Aufgaben des Deutschtums in Spanien, 1920.
Josef Bergfried Eßlen: Die Politik des Auswärtigen Handels, 1925.
Franz Eulenburg: Probleme der deutschen Handelspolitik, 1925.
Frd. Christoph Jonathan Fischer: Geschichte des Teutschen Handels, Band II u. III, Hannover, 1797 u. 1791.
Paul E. Förster: Spanische Handelspolitik von 1890—1902.
Glier: Die Meistbegünstigungsklausel, 1905.
Arthur Gwinner: Die Handelspolitik Spaniens in den letzten Jahrzehnten.
Konrad Haebler: Das Zollbuch der Deutschen in Barcelona (1425—1440) und der deutsche Handel mit Catalonien bis zum Ausgang des 16. Jahrhunderts (Württembergische Vierteljahrshefte für Landesgeschichte, N. F. 1901/02).
Konrad Haebler: Die Geschichte der Fugger'schen Handlung in Spanien.
Konrad Haebler: Die überseeischen Unternehmungen der Welser und ihrer Gesellschafter.
Konrad Haebler: Der hansisch-spanische Konflikt von 1419 und die älteren spanischen Bestände (Hanseatische Geschichtsblätter 1894).

Konrad Haebler: Deutsche Buchdrucker in Spanien u. Portugal.
Bernhard Harms: Gegenwartsfragen der deutschen Handelspolitik 1925.
Dr. Herm. J. Held: Spanien, seine Wirtschaftsgeographie und seine Stellung in der Weltwirtschaft 1922.
Rudolf Leonhard: Agrarpolitik und Agrarreform in Spanien unter Karl III., München und Berlin 1909.
Ernst Joachim Leonhardt: Währung und Banken in Spanien.
A. M. F. Martens: Wirtschaftsmonographien wichtiger Staaten: Spanien 1921.
F. J. Mone: Zur Handelsgeschichte der Städte am Bodensee (Zeitschrift für Geschichte des Oberrheins).
Dr. Richard Mayr: Lehrbuch der Handelsgeschichte.
Robert Müller: Die deutsche Weinkrisis.
Theodor Plaut: Deutsche Handelspolitik, ihre Geschichte, Ziele und Mittel, 1924.
Wilh. Pothmann: Zur Frage der Eisen- und Manganerzversorgung der deutschen Industrie, Jena 1920.
Dr. C. Respondek: Weltwirtschaftlicher Stand und Aufgaben der Elektroindustrie, 1920.
Alfred Rühl: Die Wirtschaftspsychologie des Spaniers.
Aloys Schafdecker: Der Moselweinbau während der letzten fünfzig Jahre.
Dr. H. Schäfer: Geschichte der europäischen Staaten, Band III: Geschichte des südöstlichen Spaniens, insbesondere seiner inneren Zustände, Gotha 1861.
H. Scherer: Allgemeine Geschichte des Welthandels, II. Teil, 1492—1783.
Aloys Schulte: Geschichte der großen Ravensburger Handelsgesellschaft 1380—1530, Stuttgart u. Berlin 1923.
Wilh. Stricker: Die Deutschen in Spanien und Portugal, Leipzig 1850.
Josef Weiß: Die deutsche Kolonisation an der Sierra Morena und ihr Gründer Joh. Caspar v. Thürriegel, ein bayrischer Abenteurer des 18. Jahrhunderts.
Max Westphal: Die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen, 1903.
B. Willkomm: Deutsch-spanische Handelsbeziehungen im Mittelalter.
Moritz Willkomm: Zwei Jahre in Spanien und Portugal, Band I.
Berichte über Handel und Industrie, herausgegeben vom Reichsamt des Innern, Band XVII.
Handels- und Schiffahrtsverträge Deutschlands mit dem Ausland.

Handwörterbuch der Staatswissenschaft: Wein und Weinbau; Zölle, Zollwesen; Handelsstatistik.
Geschäftsbericht des Zentralverbandes der Deutschen elektrotechnischen Industrie, 1926.
Monographie über die Elektroindustrie, bestimmt für das Komitee B des vorbereitenden Ausschusses der Internationalen Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes, herausgegeben vom Zentralverband 1926.
Jahresberichte der Deutschen Handelskammer für Spanien, Barcelona, 1922/26.
Reichstagsdrucksachen.
Verhandlungen des Deutschen Industrie- und Handelstages: Sitzungsberichte des Außenhandelsausschusses.
Deutscher und spanischer Zolltarif.
Deutsches Handelsarchiv.
Deutsche Wirtschaftszeitung.
Elektrotechnische Zeitschrift.
Electrical World.
Iberica, Zeitschrift für spanisch-portugiesische Auslandskunde.
Veröffentlichungen des Verbandes sächsischer Industrieller.
Wirtschaft und Verkehr.
Wirtschaftsdienst.
Wirtschaftliche Nachrichten aus dem Ruhrbezirk.
Rafa-Korrespondenz.
Deutsche Weinzeitung.
Zeitungen, wirtschaftlicher Teil.
Akten der Handelskammer Düsseldorf, Essen und M.Gladbach.
Akten der Nordwestlichen Gruppe des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller und des Vereins zur Wahrung der gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen für Rheinland und Westfalen, Düsseldorf.
Akten des Rheinischen Winzer-Verbandes, Koblenz.
Akten des Zentralverbandes der Deutschen elektrotechnischen Industrie, Berlin.
Akten der A.E.G., Berlin.
Akten der S.S.W., Berlin.
Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich.
Statistik des Deutschen Reiches: Der auswärtige Handel Deutschlands.
Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands.
Anuario Estadistico.
Statesman's Yearbook.

A. Die geschichtliche Entwickelung der deutsch-spanischen Handelsbeziehungen bis zum Jahre 1900.

I. Die ersten Anfänge[1]).

Verfolgt man die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Spanien bis in ihre ersten Anfänge zurück, so findet man leider genaue Quellen erst Ende des 14. Jahrhunderts. Es ist jedoch nicht ausgeschlossen, daß die ersten Handelsbeziehungen — d. h. also der Güteraustausch zwischen den beiden Ländern — bereits bis in die Römertage zurückreichen. Allerdings von einem regelmäßigen Handelsverkehr konnte in dieser Zeit noch nicht die Rede sein; dafür waren die Entfernungen zu groß, die Verkehrswege und Transportmittel zu schlecht und unentwickelt. Immerhin gehört es nach Konrad Haebler[2]) „nicht zu den unmöglichen Dingen", daß damals bereits ein direkter Handelsverkehr zwischen den Gebieten des Oberrheins und der Pyrenäischen Halbinsel stattgefunden hat. Haebler schließt dieses aus der Tatsache, daß in der Regel einige mutige Kaufleute den römischen Legionen in die eroberten Provinzen folgten, um dort ihre Handelsgeschäfte zu treiben. Bekanntlich sind in der damaligen Zeit auch spanische Legionen an die rheinische Grenze gekommen.

Ebenso liegen leider auch für die Zeit der Völkerwanderung, die im Jahre 409 Vandalen, Alanen und Sueven und 414 Westgoten auf die Pyrenäische Halbinsel brachte, keine Quellen über einen Handelsverkehr zwischen eingewanderten und zurückgebliebenen Germanenstämmen vor. Es ist jedoch nicht ausgeschlossen, daß auch damals schon auf den alten Römerstraßen ein Verkehr von Land zu Land stattgefunden hat.

---

[1]) a. Konrad Haebler: Das Zollbuch der Deutschen in Barcelona (1425—40) und der deutsche Handel mit Katalonien bis zum Ausgang des 16. Jahrhunderts.
b) B. Willkomm: Deutsch-spanische Handelsbeziehungen im Mittelalter.

[2]) Konrad Haebler: a. a. O. Seite 111.

Für die nach dem Zusammenbruch des Westgotenreiches folgende Karolingerzeit haben wir ebenfalls keine sicheren Dokumente über Handelsverbindungen zwischen Deutschland und Spanien.

„Die älteste Quellennotiz über direkten Handelsverkehr aus den deutschen Landen am Rheine nach der Pyrenäenhalbinsel stammt aus der Zeit Kaiser Otto I.“[1])

Aber auch hier erfahren wir nur ganz allgemein, daß zu jener Zeit deutsche Kaufleute des öfteren geschäftehalber über die Pyrenäen gekommen sind. Nach den Mitteilungen von B. Willkomm[2]) wurde in der damaligen Zeit in der Hauptsache von Juden ein schwunghafter Sklavenhandel nach Spanien getrieben. Aller Wahrscheinlichkeit nach standen jedoch mit diesem nicht gerade sehr ehrbaren Geschäft auch andere Handelsgeschäfte in Verbindung.

Für die folgenden Jahrhunderte fehlen bestimmte Nachrichten über einen Handelsverkehr wieder vollständig. Wohl ist bekannt, daß bereits im 12. und 13. Jahrhundert besonders aus den niederdeutschen Gegenden Pilgerfahrten nach St. Jakob v. Compostella unternommen wurden. Daß ein großer Teil dieser frommen Pilgersleute, schon allein um sich ihren Unterhalt zu verdienen, auf diesen Fahrten Handelsgeschäfte trieben, ist ganz natürlich und durch verschiedene Dokumente bewiesen.

Um dieselbe Zeit begannen auch auf politischem Wege die Beziehungen zwischen Spanien und Deutschland enger zu werden. Vor allem die Hohenstaufen waren es, unter deren Regierung in dieser Beziehung insbesondere durch Gesandtschaften, Heirat usw. große Fortschritte gemacht wurden, die selbstverständlich auch auf die Handelsbeziehungen nicht ohne Einfluß bleiben konnten. Ein Zeichen dafür, daß in dieser Zeit die Beziehungen auf allen Gebieten immer reger wurden, ist das um 1350 verfaßte Libro del conocimiento de todes los reynos, eine Art spanischer Reiseführer, in dem wir eine genaue Beschreibung über eine von Barcelona ausgehende Straße zur Rhône und weiter finden.

Das älteste Dokument, welches uns bestimmten Aufschluß über einen regelrechten Handelsverkehr zwischen Deutschland und Spanien gibt, fällt in das Jahr 1383. Aus dieser im Straßburger Stadtarchiv gefundenen Urkunde vom 14. Mai 1383[3]) erfahren wir folgendes: Der Kaufmann Jakob aus Ueberlingen hatte, nachdem er bereits Barcelona verlassen,

---

[1]) Konrad Haebler: a. a. O. Seite 112.

[2]) B. Willkomm: a. a. O. Seite 154.

[3]) Zeitschrift für Geschichte des Oberrheins N. F. I. Seite 113.

seine Schuld an den Nürnberger Kaufmann Hermann, der sich zur selben Zeit geschäftehalber in Barcelona aufhielt, nicht voll und ganz bezahlt. Als Hermann sich zum Schutze seiner Interessen an Franciscus de Aversone, den Präfekten von Barcelona, wandte, bestimmte dieser, daß das in Barcelona zurückgebliebene Eigentum des Schuldners — ein Posten roter Korallen — öffentlich versteigert würde. Der Erlös sollte nach Abzug der Gerichtskosten dem Kläger zufallen.

Ein zweites sehr wichtiges Dokument ist das Memorialbuch des Nürnberger Kaufmanns Ulman Stromer[1]), in welchem die Sitten und Gebräuche im Safranhandel derart eingehend geschildert worden sind, wie sie nur aus persönlicher Erfahrung gewonnen werden konnten.

Aus diesen beiden Dokumenten ersehen wir also, daß Nürnberger und Ueberlinger (am Bodensee) Kaufleute bereits Ende des 14. Jahrhunderts in Barcelona Handelsgeschäfte mit Korallen und Safran trieben.

Außer diesen Dokumenten existieren aber noch eine Reihe anderer Schriftstücke über die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Spanien aus derselben Zeit. Anfang des 15. Jahrhunderts hören wir, daß sich die Ulmer Barchentwaren in Spanien einer großen Beliebtheit erfreuen. Ob es sich hier um einen direkten oder indirekten Verkehr handelte, kann aus den Urkunden nicht festgestellt werden.

Sehr interessant für den Handel mit den Ländern der Krone Aragonien ist der erst von Konrad Haebler im Archivo General de la Corona de Aragon gefundene Geleitsbrief Ferdinands von Aragonien, in welchem der König Nürnberger und Freiburger Kaufleuten Schutz und Schirm bei ihren Handelsgeschäften zusichert.

Aus den im Laufe der Zeit immer zahlreicher werdenden Dokumenten lassen sich in erster Linie folgende deutsche Handelszentren des Mittelalters, die für eine geschäftliche Verbindung mit Spanien von hervorragender Bedeutung sind, erkennen:

Handel der Ravensburger Gesellschaft mit Spanien.
Handel der Oberdeutschen Kaufleute mit Spanien.
Handel der Hansa mit Spanien.

Der Verkehr dieser großen Handelszentren wickelt sich zeitlich größtenteils nebeneinander ab. Doch möchte ich im folgenden, der besseren Uebersicht halber, in großen Zügen den Verlauf der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Spanien und den genannten deutschen Gebieten gesondert betrachten.

[1]) Chroniken der deutschen Städte: Nürnberg Band I. Seite 102.

II. Die Ravensburger Gesellschaft und Spanien[1][2].

In den Mittelpunkt der geschäftlichen Beziehungen zu Spanien, in der Hauptsache zu Barcelona, trat im Anfang des 15. Jahrhunderts die unweit des Bodensees (in Ravensburg) gegründete Ravensburger Gesellschaft. Wie wir bereits aus der Urkunde von 1383 gesehen haben, hatten schon in den achtziger Jahren des 14. Jahrhunderts Kaufleute am Bodensee einen Handelsverkehr mit Spanien angebahnt, der sehr bald in recht erfreulicher Weise an Umfang und Bedeutung zunahm. Dieses läßt sich in der Hauptsache daraus schließen, daß bereits 1398 Kaufleute aus den Bodenseestädten eifrigst bemüht waren, in Genua Förderung und Sicherung ihres Handels, vor allem des Durchgangsverkehrs nach Katalonien, ferner Gleichstellung in den Hafengebühren mit anderen Nationen zu erreichen. So kam es auch, daß neben dem bisher üblichen Landweg um die Wende des Jahrhunderts der Seeweg mehr und mehr an Bedeutung gewann. Leider hatten jedoch die deutschen Kaufleute außerordentlich unter den politischen Verhältnissen und den kriegerischen Wirren Genuas zu leiden. Deshalb war es umso erfreulicher, daß sich bald eine neue Verkehrsstraße fand. Als nämlich 1401 die Grafschaft Genf durch Kauf an das Haus Savoyen gefallen war und mehrere Jahre später sich die deutschen Kaufherren mit den Savoyern verbündet hatten, wurde nunmehr der viel bequemere und kürzere Weg über Genf, Nizza und von dort über das Mittelmeer nach Katalonien benutzt.

Im Jahre 1420 räumte König Alfons von Aragon den deutschen und savoyischen Kaufleuten und Gewerbetreibenden weitgehende Handelsprivilegien ein und bestellte zur Wahrnehmung ihrer Interessen einen Konsul und Protektor. Leider sind uns aus der Amtstätigkeit dieses ersten Konsuls keine Schriftstücke überliefert. Dagegen ist in dem von seinem Nachfolger stammenden Libre del dret[3]), dem Zollbuch der Deutschen in Barcelona von 1425—40, der Nachwelt eine außerordentlich wichtige Quelle über den deutschen Handel mit Spanien

[1]) a. Aloys Schulte: Geschichte der großen Ravensburger Handelsgesellschaft 1380—1530. Stuttgart und Berlin 1923.
b. Konrad Haebler: Das Zollbuch der Deutschen in Barcelona (1425—40) und der deutsche Handel mit Katalonien bis zum Ausgang des 16. Jahrhunderts.
c. B. Willkomm: Deutsch-spanische Handelsbeziehungen im Mittelalter.

[2]) Die Quellenangaben zur Ueberschrift beziehen sich in allen Kapiteln auf den ganzen Abschnitt.

[3]) Aloys Schulte: a. a. O. § 49.

erhalten, eine Quelle, die uns Aufschluß gibt über den großen Anteil der Ravensburger Gesellschaft an dem Barceloneser Handel, über den weit geringeren Anteil anderer deutscher Städte, wie zum Beispiel Nürnberg und Köln, und zuletzt über die verschiedenen ein- und ausgeführten Güter. Die hervorragendste Rolle unter allen Handelsartikeln spielte der Safran. Daneben werden vor allem Korallen, Gewürze, Indigo, Früchte, Felle, Drogen und Baumwolle als Ausfuhrgüter, Leinwand, Barchent und andere Gespinste, Metallwaren, Glas und Perlen als Einfuhrgüter genannt.

Mitte des Jahrhunderts traten für den deutschen Handel in Barcelona unüberwindliche Schwierigkeiten ein. In der Hauptsache waren es die Aufhebung der Privilegien von 1420 nach 21 jährigem Bestehen, die Einführung hoher Zölle und der jahrelange Krieg zwischen Aragon und Genua, unter denen der Handel der Ravensburger Gesellschaft außerordentlich zu leiden hatte.

So wuchs in der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts Valencia allmählich zu dem blühendsten Gelieger der Ravensburger Gesellschaft heran, während Barcelona mehr und mehr seine bisher führende Rolle verlor. Von Anfang an bestand der Haupthandelsverkehr von Valencia aus nach Brügge, in zweiter Reihe standen die Messen von Genf, später Lyon, Mailand und Genua, ebenso Köln, Frankfurt und Nürnberg. Da seit langem bereits das Verbot existierte, Geld aus dem Lande auszuführen, wanderte der durch die Mehreinfuhr von Waren erzielte Geldüberschuß größtenteils nach Saragossa, um dort an dem Hauptsitz des Safranhandels, diesen wichtigen Artikel in großen Mengen einzukaufen.

Bei der Vereinigung von Aragon und Kastilien im Jahre 1479 trat die Frage auf, ob die Ravensburger Gesellschaft von nun ab auch mit Kastilien in Handelsverkehr treten würde. Dieses geschah nicht. Wie bisher betrieb die Gesellschaft ihre Geschäfte nur mit den Ländern, welche der aragonischen Krone unterstanden. Nur in Bilbao, jener durch außerordentliche Privilegien geförderten Hafenstadt, fanden die für Aragonien bestimmten Waren ihren Umschlag.

Mit Isabellas Thronbesteigung wurde die Handelspolitik Spaniens in merkantilistische Bahnen geleitet. Die Folge davon war eine außerordentliche Einengung des fremden Handels. In Kastilien verlangten die Stände sogar, daß den Fremden verboten würde, länger als ein Jahr hindurch Handelsgeschäfte zu betreiben. Solche und ähnliche Beschränkungen bildeten wohl in der Hauptsache den Grund für den Untergang der

spanischen Gelieger der Ravensburger Gesellschaft in den ersten Jahrzehnten des 16. Jahrhunderts. Aus den Berichten des Nürnberger Arztes Hieronymus Münzer ist mit ziemlicher Bestimmtheit zu entnehmen, daß sich in Barcelona bereits Ende des 15. Jahrhunderts keine Mitglieder der Ravensburger Gesellschaft mehr befanden. Die dort anwesenden deutschen Kaufleute stammten meist aus anderen oberdeutschen Städten, wie z. B. Ulm, Augsburg und Mergentheim.

Mit dem Untergang der Ravensburger Gesellschaft verlor der deutsche Handel mit den Mittelmeerhäfen Barcelona und Valencia allmählich seine frühere Bedeutung. Nur der Safranhandel und mit ihm die Handelsstadt Saragossa war das einzige, was sich aus dieser Zeit noch erhalten hatte. Hier traten St. Galler, Nürnberger und Augsburger Kaufleute — vor allem die Imhofs und Welser — in die Spuren der Ravensburger Gesellschaft.

III. Die oberdeutschen Kaufleute und Spanien[1]).

Im Jahre 1519 traten Deutschland und Spanien durch politische Bande in engere Beziehungen zu einander. In diesem Jahre bestieg nämlich König Karl I. von Spanien als Karl V. den deutschen Thron. Mit der politischen Vereinigung begann eine neue Periode regen Güteraustausches zwischen den beiden Ländern. Bereits 1517, in dem Jahre, als Karl V. das Erbe seines mütterlichen Großvaters, Ferdinand des Katholischen, antrat, folgten ihm in seinem Hofstaate Agenten der großen Augsburger Handelshäuser, der Fugger und der Welser. Die Welser waren ja schon Anfang des Jahrhunderts nach Spanien gekommen, um dort den bisher fast durchweg von Mitgliedern der Ravensburger Gesellschaft betriebenen Safranhandel nach dem Untergang dieser Gesellschaft weiter zu führen. Diese Geschäfte bedeuteten allerdings nur kleine Anfänge im Verhältnis zu dem, was die großen Augsburger Handelshäuser in späteren Jahren geleistet haben. Die Kaiserwahl Karls V. wurde fast ausschließlich von den Fuggern und Welsern finanziert. Vor allem waren es die Fugger, welche Karl zur deutschen Kaiserkrone verholfen haben.

---

[1]) Dr. Richard Mayr: Lehrbuch der Handelsgeschichte.
Konrad Haebler: Die Geschichte der Fugger'schen Handlung in Spanien.
Konrad Haebler: Die überseeischen Unternehmungen der Welser und ihrer Gesellschafter.
Dr. Adolf Beer: Allgemeine Geschichte des Welthandels.

Die Folge davon war, daß in den ersten Jahren des 3. Jahrzehntes das Schwergewicht der Geschäfte dieser Handelshäuser nach Spanien verlegt wurde. Aus ihren Einkünften in Spanien sollten sie für ihre Hülfe bezahlt werden. Dieses war allerdings mit großen Schwierigkeiten verbunden. Erst nach langen Verhandlungen gelang es im Jahre 1525 den Fuggern zur Tilgung ihres Guthabens die Einkünfte der Maästraszgos, d. h. der Großmeistertümer der drei Ritterorden Santiago, Alcantara und Calatrava, zu pachten. Zu den Besitzungen des Calatravaordens gehörten auch die Quecksilbergruben von Almaden, zu deren Ausbeutung die Fugger deutsche Bergleute nach Spanien kommen ließen. Lange Jahrzehnte hindurch waren die Gruben von Almaden das Vorbild für den übrigen spanischen Bergbau. Bis tief ins 17. Jahrhundert dauerte der überwiegende Einfluß der Deutschen auf dem Gebiete des Bergbaues, ein Einfluß, der sich selbst bis in das spanische Bergrecht hinein geltend machte.

Karl V. hatte eingesehen, daß die bisher betriebene Politik, alle Fremden von dem Handel mit dem großen Kolonialreich auszuschließen, nicht mehr weiter durchgeführt werden konnte, sondern daß es seinem Kolonialreich nur förderlich sei, wenn möglichst zahlreiche Kräfte zu deren Erschließung herangezogen würden. Bereits am 10. Dezember 1522 forderte Karl V. die Deutschen und die Oesterlinger in einem Erlaß auf, sich als Händler oder Rheder an dem künftigen Handel mit den Molukken zu beteiligen. Vor allem waren es wieder die Fugger, die hier sofort mit Geld einsprangen und die — neben den Welsern, den Ehingern u. a. — in den folgenden Jahren mehrere Expeditionen zu den Molukken finanzierten. Auch die Hanseaten — voran die Stadt Lübeck — unterstützten diese Fahrten der Spanier, indem sie ihnen Schiffe und Materialien zum Schiffbau zur Verfügung stellten.

Mittlerweile hatte Karl V. einen großen Teil der im Handel mit den Kolonien bestehenden Beschränkungen aufgehoben oder wenigstens gemildert, sodaß nunmehr auch den Untertanen seiner anderen Reiche ohne größere Schwierigkeiten der Verkehr mit den spanischen Kolonien ermöglicht wurde. Dieses Mal waren es die Welser, die sich als erste die veränderte Politik Karls V. zunutze machten und die bereits 1525 durch ein Privileg des Kaisers Gleichstellung mit den Spaniern im Handel mit den spanischen Kolonien erhielten. Die Folge davon war, daß zunächst eine Handelsniederlassung in Sevilla und eine Faktorei in Santo Domingo auf der Insel Espanola errichtet wurden. Von diesem Zeitpunkt an setzte ein reger

Verkehr mit den spanischen Kolonien ein, der im Jahre 1528 noch an Bedeutung zunahm. In diesem Jahre hatte nämlich Karl V. den Welsern als Unterpfand für seine Schuld das Königreich Venezuela eingeräumt. In demselben Jahre noch rüsteten die Welser unter Anführung Ambrosius von Alfingers aus Ulm, auch Dalfinger der Spanier genannt, eine Flotte aus und nahmen von dem Lande Besitz. Zwar entwickelte sich in den nächsten Jahren ein für damalige Verhältnisse überaus reger Handelsverkehr vor allem mit Gewürzen über den Ozean, doch blieb leider im großen und ganzen das Unternehmen ohne Erfolg. Bereits 1534 wurde Venezuela als kaufmännisches Unternehmen aufgegeben. Von nun ab diente es lediglich als Basis für die binnenländischen Entdeckungen der Welser. Nach Karls V. Thronentsagung entstanden sogar Differenzen zwischen den Faktoren der Welser und den auf die deutsche Herrschaft eifersüchtigen Spaniern, die soweit gingen, daß 1555 die Welser das ganze Gebiet abtreten mußten.

In Spanien selbst war das Bankiergeschäft das Hauptbetätigungsfeld der oberdeutschen Kaufleute. Mit diesem Geschäft standen die anderen Unternehmungen alle in mehr oder weniger enger Beziehung. In den ersten Jahren der Regierung Karls V. war in dieser Hinsicht die Bedeutung der Welser und der Fugger ziemlich gleich groß gewesen. Allmählich hatten sich jedoch die Welser mehr und mehr zurückgezogen, so daß die sog. „gemeine spanische Handlung der Fugger" allmählich allein maßgebend geworden war. Wie Konrad Haebler in seinem Buch: Die Geschichte der Fugger'schen Handlung berichtet, führte jeder, der um die Mitte des 16. Jahrhunderts von Oberdeutschland aus an den spanischen Hof reiste, fast ausnahmslos seine Barschaft in der Form von Kreditbriefen auf die Fugger'sche Handlung mit sich. Den Mittelpunkt für die verschiedenen Unternehmungen der Fugger, die neben ihren Geldgeschäften vor allem einen großen Handel mit Barchent trieben, bildete die Faktorei der Fugger am Hofe, die wegen des ständigen Umherziehens des Hofes, bald hier, bald dort, ihren Sitz hatte.

Nicht nur Karl V., sondern auch sein Nachfolger Philipp II. nahm die Kredite der oberdeutschen Kaufleute in weitgehendem Maße in Anspruch. Trotzdem diese einsahen, daß sie ihre Darlehen nie wieder zurück bekommen würden, waren sie doch stets bereit, dem spanischen Staat weitere Vorschüsse zu geben, und zwar deshalb, weil sie befürchteten, anderenfalls auch noch die ihnen gewährten Zinsen, Pfänder oder ewigen Renten zu verlieren. Allerdings mußten diese un-

gesunden Verhältnisse bald zu einer Katastrophe führen. Und wirklich dauerte es auch nicht mehr lange. Bereits 1557 wurde der erste Staatsbankerott erklärt, dem in den Jahren 1575, 1596, 1607 und 1627 weitere Zahlungseinstellungen folgten. So gestaltete sich denn auch die Lage der gemeinen spanischen Handlung — die Fugger hatten ihre Geschäfte fast ausschließlich nach Spanien verlegt — von Jahr zu Jahr schlechter, bis sie endlich auch 1637 den Konkurs erklären mußten. Schon vorher und teilweise noch mit den Fuggern kamen auch die übrigen oberdeutschen Kaufleute zu Fall. Um die Mitte des 17. Jahrhunderts erlosch die Fugger'sche Handlung in Spanien endgültig.

IV. Die Hanseaten und Spanien[1]).

Das dritte Handelszentrum, dessen Verkehr mit Spanien von überaus großer Bedeutung wurde, ist die Hansa. Die ersten Nachrichten über den Handelsverkehr der hansischen Städte mit der pyrenäischen Halbinsel führen bis in das 14. Jahrhundert zurück. Wie die niederdeutschen Kaufleute so kamen auch die Hansen — vor allem Danziger, Lübecker und Stettiner — auf ihren Pilgerfahrten nach Santiago mit den Spaniern und Portugiesen in nähere Berührung. Selbstverständlich handelte es sich hierbei zunächst nur um einen gelegentlichen und verhältnismäßig unbedeutenden Verkehr, der jedoch im Laufe der Jahre ständig an Bedeutung zunahm. Ein Beweis hierfür sind die im Jahre 1373 von dem preußischen Schiffer Johann Westfale mit verschiedenen Kaufleuten in Laredo Vivero und Bermeo abgeschlossenen Verträge über die Befrachtung seiner Kogge „der heilige Geist". Wie Konrad Haebler in seinem Aufsatz: „Der Hansisch-spanische Konflikt von 1419 und die älteren spanischen Bestände" sagt, machen diese Verträge durchaus nicht den Eindruck, als wenn ein

[1]) a. Dr. C. Büchele: Geschichte des Welthandels.
b. Frd. Christoph Jonathan Fischer: Geschichte des Teutschen Handels, Band II und III, Hannover 1797. 1791.
c. Konrad Haebler: Der Hansisch-spanische Konflikt von 1419 und die älteren spanischen Bestände (Hans. Geschichtsblätter 1894).
d. Dr. E. Baasch: Die Hansestädte und die Barbaresken.
e. Dr. E. Baasch: Die Handelskammer Hamburgs. Bd. II.
f. Dr. Konrad Bahr: Handel und Verkehr der deutschen Hanse in Flandern während des 14. Jahrhunderts. Leipzig 1911.
g. F. W. Barthold: Die Geschichte der deutschen Hansa. 1909.
h. Hans Bauer und Walter Millack: Danzigs Handel in Vergangenheit und Gegenwart. Danzig 1925.

solcher Vorgang ein seltenes Ereignis oder das Land, aus dem er kam, in jenen Hafenstädten fremd und unbekannt gewesen sei.

Mit der spanischen Landschaft Galacien hatte sich Ende des 14. Jahrhunderts ein regerer Handelsverkehr entwickelt. Im Gegensatz hierzu standen die Verhältnisse in der Landschaft Biscayen, deren Einwohner fast durchweg gefährliche Seeräuber waren. In dieser Zeit war übrigens der sich zwischen Portugiesen und Hansen entwickelnde Handelsverkehr weit bedeutungsvoller als der spanisch-hansische. Dieses lag in der Hauptsache daran, daß die Portugiesen den deutschen Kaufleuten in jeder Beziehung entgegenkamen. In Spanien schränkte vor allem das im Jahre 1398 von Heinrich III. erlassene Gesetz, nach welchem fremde Schiffe in diesen Häfen nur dann Ladungen einnehmen durften, wenn keine einheimischen Schiffe mehr vorhanden wären, den hansischen Verkehr ganz erheblich ein. Noch einen Schritt weiter ging im Jahre 1419 Johann II., der fremden Schiffen überhaupt verbot, an die spanische Küste zu kommen. Von nun ab waren die hansischen Kaufleute gezwungen, ihre Waren in Brügge gegen die von den spanischen Schiffen dorthin gebrachten spanischen Güter — vor allem Wein, Salz, Gewürze und Spezereien — auszutauschen. Anfänglich versuchten zwar einige von einer Kriegsflotte begleitete Handelsschiffe noch an die spanische Küste zu kommen, wurden jedoch zum größten Teil von der durch Johann II. aufgebotenen Kriegsflotte zerstört oder gekapert. Erst 1443 konnte nach langwierigen Verhandlungen Frieden zwischen Spanien und den Hansen geschlossen werden. Durch die vielen Beschränkungen des Handels in Spanien blieb der Verkehr im Laufe des 15. Jahrhunderts aber immer noch verhältnismäßig gering.

Die unter Karl V. veränderte Handelspolitik kam auch den Hansen zugute. In den 20er Jahren erhielt die Hansa durch königliche Privilegien in Spanien das Recht der zollfreien Einfuhr von Gold, Silber, Getreide, Schiffbauholz und anderer Güter. Sehr schwierig gestaltete sich die Lage der Hansa Ende der 60er Jahre des 16. Jahrhunderts durch den englisch-spanischen Krieg. Im Genuß großer Vorteile von den beiden sich bekämpfenden Mächten glaubte die Hansa als neutrales Gebiet ihren Handel mit beiden Ländern fortführen zu können. Dieses ging jedoch nicht. Trotz eindringlicher Warnung Elisabeths unterließ es die Hansa, durch Versprechungen von Privilegien seitens Spaniens angereizt, nicht, dieses Land mit Zufuhr von Getreide und anderen Artikeln

zu unterstützen. Die Strafe blieb nicht aus. Nach Vernichtung der „unüberwindlichen Armada“ im Jahre 1588 ließ Elisabeth durch die berühmten Seehelden Norris und Drake vor der Mündung des Tajo sechzig mit Getreide und Schiffsvorräten beladene hansische Fahrzeuge erbeuten. Die härteste Strafe aber war die Schließung des Stahlhofes in London im Jahre 1597 und die Aufhebung sämtlicher Privilegien. Durch dieses Mißgeschick gewarnt, verhielt sich der deutsche Hansetag 1598 zunächst recht ablehnend gegen die von einem spanischen Gesandten gemachten Angebote: Gegen Sperrung aller hansischen Hafen für englische Schiffe sollte die Hansa die Erlaubnis zur Errichtung eines „Deutschen Hauses“ in Sevilla, ferner freie Schiffahrt nach Indien erlangen. Als auf den nächsten Tagefahrten die Spanier den Hansen weitere Versprechungen machten und ihnen „Konsulate für alle südwestlichen Küstengebiete“ in Aussicht stellten, erklärte sich die Hansa endlich bereit, durch eine Gesandtschaft die ganzen Dinge an Ort und Stelle untersuchen und besprechen zu lassen. 1606 machte sich denn auch eine glänzend ausgerüstete Gesandtschaft auf den Weg nach Madrid, wo sie unter großen Ehrenbezeugungen empfangen wurde. Nicht so glanzvoll wie der Empfang war der Erfolg, da die Spanier in ihren Forderungen voll und ganz das Prinzip des gegenseitigen Ausgleichs der gebotenen und zu bietenden Vorteile vertraten. So zog denn die hansische Gesandschaft trotz des vorteilhaft lautenden Bescheides und der ihnen überreichten Diplome recht verstimmt wieder ab. Der Hansetag von 1608 verzögerte die Ratifikation des Vertrages. Außerdem machte der zwischen Spanien und den Niederlanden 1609 geschlossene Waffenstillstand das Bündnis zwischen Hansa und Spanien entbehrlich. Immerhin wurde das Konsulat zu Lissabon, nicht das zu Sevilla, nach Bestätigung der Privilegien durch König Emanuel errichtet. Trotzdem kam es kaum zur Verfolgung gemeinsamer Vorteile. Durch die Not der Zeit und den Zerfall der Hansa ging der direkte Handel immer mehr zurück. Dafür gewann durch den bereits erwähnten Waffenstillstand zwischen Spanien und den Niederlanden der indirekte Verkehr auf den niederländischen Märkten wieder mehr und mehr an Bedeutung.

Eine Gelegenheit, noch einmal ihre Macht zu der alten Blüte entfalten zu können, ließen die Hansestädte leider an sich vorüber gehen, ohne zu ahnen, welche Aussichten sie sich und dem gesamten deutschen Handel damit vernichtet hatten. Infolge der großen Siege im Dreißigjährigen Krieg erwachte in Kaiser Ferdinand II. der Plan, dem norddeutschen Handel

durch ein Monopol mit Spanien wieder zum Aufstieg zu verhelfen und damit zugleich die Macht der alten Gegner, vor allem Dänemarks und Englands, zu brechen. Am 8. November 1627 wurde der hansischen Ausschußversammlung zu Lübeck der Plan eines „spanischen Monopols", wonach eine Handelsgesellschaft zwischen der deutschen Nation und dem spanischen Königreiche gegründet werden sollte, bekannt gegeben. „Durch kirchliches Vorurteil beirrt, engherzige Berechnung des Augenblicks, durch Bangigkeit vor einem erstarkten Kaiser, vor allem aber, weil sie sich seit Wüllenwevers Fall in den knechtischen Gedanken hineingelebt hatten: „Die nordischen Könige seien von Gott berufene Herrscher ihrer nächsten Meere", verschoben die Hansen die Entscheidung der hochwichtigsten Angelegenheit bis auf den Herbst 1628", schreibt Barthold in seiner Geschichte der deutschen Hansa[1]). Durch die Absonderung und das Bündnis von Stralsund mit Gustav Adolf wurde dieser großartige Plan vereitelt und somit die Möglichkeit eines ausgedehnten Handels zwischen Deutschland und Spanien vorläufig vernichtet.

Im 18. Jahrhundert erlitt der spanisch-hansische Handel durch ständige Ueberfälle der Barbaresken eine weitere starke Schädigung. Trotz großer Schwierigkeiten ist der Handel jedoch nie völlig abgebrochen worden, vor allem ging in diesem Jahrhundert die deutsche Ware in immer steigendem Maße über Hamburg in die spanischen Kolonien.

V. Deutsches Gewerbe in Spanien[2]).

Neben den zahlreichen Kaufleuten, die um des Handels willen Spanien aufsuchten, sind aller Wahrscheinlichkeit nach auch schon sehr früh deutsche Handwerker über die Pyrenäen gekommen. Wenn wir von diesen anfänglich auch nur ganz vereinzelt Nachricht erhalten, so liegt dieses in der Hauptsache an der Art und Weise ihrer Tätigkeit: „Die Arbeit in der Stille und im kleinen Kreise der Nachbarn ihrer Straße und deren nächster Umgebung dringt im allgemeinen nicht an die breite Oeffentlichkeit", sagt B. Willkomm in seinem Aufsatz über die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen im Mittel-

---

1) F. W. Barthold: a. a. O. Seite 463.

2) a. Konrad Haebler: Deutsche Buchdrucker in Spanien und Portugal.
b. Wilhelm Stricker: Die Deutschen in Spanien und Portugal. Leipzig 1850.
c. Dr. H. Schäfer: Geschichte der europäischen Staaten, Bd. III: Geschichte des südöstl. Spaniens, insbesondere seiner inneren Zustände. Gotha 1861.

alter. Eine Ausnahme hiervon bildet die Tätigkeit der Deutschen in der Buchdruckerkunst, über deren Verbreitung in Spanien uns eine große Anzahl von Nachrichten überliefert ist. Die ersten fallen bereits in die 70er Jahre des 16. Jahrhunderts. Nach den Angaben von Konrad Haebler a. a. O. sollen es etwa 26 deutsche Buchdrucker gewesen sein, die bis um die Jahrhundertwende in 19 verschiedenen Städten der Pyrenäen-Halbinsel die Kunst des Buchdruckens verbreitet haben. Dadurch, daß schon sehr früh der Handel seine Aufmerksamkeit auf diese große Erfindung deutschen Geistes lenkte, wurde die Verbreitung noch ganz erheblich beschleunigt und verstärkt.

Die großen Komplexe von Ländern, die Spanien in der Zeit der Kolonialeroberung unter seine Herrschaft gebracht hatte, boten dem spanischen Welthandel ein Wirtschaftsgebiet, wie es noch nie dagewesen war. Betrachtet man jedoch, was Spanien aus diesem für sich selbst erreichte, so steht man fast vor einem Nichts. Der spanische Nationalcharakter sträubte sich gegen die Eigenschaften und Tätigkeiten, welche für einen Kaufmann unentbehrlich sind. Der spanische Stolz hielt es für schimpflich, ein Gewerbe zu treiben, und so kam es, daß fremde Kaufleute und Gewerbetreibende ins Land kamen und Nutzen und Vorteil aus der Arbeit in spanischen Landen zogen. Selbst die mechanisch-wissenschaftlichen und die höheren Fabrikzweige wurden vernachlässigt; so bezog man z. B. Kupfergefäße vorwiegend aus Deutschland, trotzdem die neue Welt Kupfer in großen Mengen lieferte. Philipp IV. setzte sogar eine Prämie auf fremde Arbeiter, indem er sie durch Befreiung von drückenden Abgaben herbei lockte. Allerdings forderte er von ihnen, daß sie sich im Inneren des Reiches niederließen. Außerdem mußten sie katholisch sein[1]).

Aber alle diese Maßnahmen konnten das Elend Spaniens, das von Jahr zu Jahr schlimmer wurde, nicht aufhalten.

Die in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts gemachten Vorschläge und Versuche, durch systematische Einführung fremder Kolonisten der immer weiter fortschreitenden spanischen Entvölkerung Einhalt zu tun, gelangten in den 70er Jahren des Jahrhunderts teilweise zur Ausführung[2]). 1767

---

[1]) H. Scherer: Allgemeine Geschichte des Welthandels, zweiter Teil (Seite 204—272: Die Spanier.

[2]) a. Wilhelm Stricker: Die Deutschen in Spanien und Portugal.
b. Rudolf Leonhard: Agrarpolitik und Agrarreform in Spanien unter Karl III. München und Berlin 1909.
c. Josef Weiß: Die deutsche Kolonisation an der Sierra Morena und ihr Gründer Joh. Kaspar von Thürriegel, ein bayrischer Abenteurer des 18. Jahrhunderts.

verpflichtete sich der bayerische Abenteurer Kaspar v. Thürriegel im Laufe eines Jahres 6000 deutsche und flämische Ansiedler katholischen Glaubens in dem damals öden und unwegsamen Gebiete der Sierra Morena anzusiedeln. Durch große Versprechungen gelang es Thürriegel, trotz der drohenden Strafen seitens der deutschen Landesfürsten die nötige Anzahl von Ansiedlern zusammenzustellen. Aber leider fanden diese nicht das vor, was ihnen versprochen war. Immerhin gelang es ihrem außerordentlichen Fleiß, in verhältnismäßig kurzer Zeit in der öden Gegend eine hübsche Ansiedlung mit der Hauptstadt Karolina zu errichten. Leider konnte sich aber durch die infolge der traditionellen Fremdenfeindschaft erfolgten Angriffe der Spanier und durch den Sturz ihres Gouverneurs Olavide die Kolonie nicht mehr weiter entwickeln. Die Folge davon war, daß sie sich schon Ende der 70er Jahre anfing zu hispanisieren und immer mehr und mehr das deutsche Gepräge verlor. Aus Reisebeschreibungen der 40er Jahre des 19. Jahrhunderts erfahren wir, daß in dieser Zeit kein Bewohner der Sierra Morena mehr deutsch sprach. So schreibt z. B. Moritz Willkomm 1847[1]): „Noch erinnern blonde Haare und blaue Augen an die germanische Abkunft der Bewohner, die sich sonst völlig hispanisiert haben. Auch an ihren Namen, obwohl sie mannigfaltig verunstaltet sind, kann man den deutschen Ursprung erkennen.“ Aber im übrigen „ist das Deutschtum an der Sierra Morena eine versunkene Stadt.“

VI. Deutsch-spanische Handelsbeziehungen von 1800 bis 1900.

a) Die Handelspolitik Spaniens im 19. Jahrhundert[2]).

Spanien hat von jeher durch hohe Differentialzölle und durch Einfuhrverbote — der Zolltarif vom 19. Oktober 1825 enthielt deren 653[3]) — und durch Schiffahrtsgesetze seinen Handel und seine Schiffahrt gegen die Konkurrenz der anderen Länder zu schützen gesucht. Trotzdem wurden im 19. Jahr-

---

[1]) Moritz Willkomm: Zwei Jahre in Spanien und Portugal, Bd. I Seite 309.

[2]) a. Deutsches Handelsarchiv von 1847 bis 1900.
b. Paul E. Förster: Spanische Handelspolitik von 1890 bis 1902.
c. Max Westphal: Die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen. 1903.
d. Handels- und Schiffahrtsverträge Deutschlands mit dem Ausland. Berlin 1851—72 und 1872—97.

[3]) Arthur Gwinner: Die Handelspolitik Spaniens in den letzten Jahrzehnten. Seite 71.

hundert deutsche Produkte verschiedenster Art nach Spanien ausgeführt. Nach den im deutschen Handelsarchiv veröffentlichten Mitteilungen der einzelnen deutschen Konsulate fanden vor allem die rheinisch-westfälischen Eisen- und Stahlwaren, Elberfelder Seiden- und Baumwollstoffe, Bielefelder und schlesische Leinenarten, Nürnberger Kurzwaren, Mecklenburgische Butter usw. auf dem spanischen Markte Absatz. In den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts war der Handel mit dem fernen Süden bei weitem ausgedehnter als mit der Deutschland viel näher gelegenen Nord- und Westküste. Besonders lebhaft hatte sich der via Cadix gehende Handel mit Sevilla gestaltet. Ein großer Teil deutscher und spanischer Waren wurde auch auf dem Landwege durch Frankreich hindurch nach Spanien und Deutschland befördert. Erst in den 50er Jahren des Jahrhunderts traten auch die Hafenstädte der Nordküste, vor allem Santander und Coruna, ferner auch Barcelona mit Deutschland in direkte Beziehungen. Zahlenmäßig ist dieser Handel leider erst sehr viel später zu belegen. Wohl existierten damals schon spanische Statistiken über den Handel mit den einzelnen Ländern. Doch würden diese Zahlen ein vollkommen falsches Bild ergeben, da sie keine Unterscheidung machen zwischen Herkunfts-, Durchgangs- und Bestimmungsländern, und daher ein nicht unerheblicher Teil vor allem der nach Deutschland gehenden Waren unter die Rubrik Frankreich, Holland oder Gibraltar fällt.

In den 50er Jahren hatte es den Anschein, als ob Spanien anfinge, eine nach liberaleren Grundsätzen geleitete Handelspolitik zu betreiben. 1852 erfolgte die Gleichstellung spanischer und preußischer sowie hansischer Schiffe in bezug auf Hafenabgaben und Schiffsgeldern in den spanischen und preußischen sowie den hansischen Häfen. Außerdem wurden einige Zollermäßigungen durchgeführt, die jedoch bald wieder durch neue Erhöhungen ausgeglichen wurden.

Erst Anfang der 60er Jahre führte der Einfluß der von England kommenden freihändlerischen Ideen in Spanien zu weitgehenden Maßnahmen. Neben bedeutenden Zollermäßigungen war der Abschluß des spanisch-französischen Handelsvertrages am 17. Juli 1865, der die Differentialzölle für die Einfuhr zu Lande (aber nicht zur See) aufhob, der erste Schritt auf dem Wege einer freien Handelspolitik. Etwa drei Jahre später, am 30. März 1868, gelang es auch dem Norddeutschen Bund und den zu diesem Bund nicht gehörenden Mitgliedern des Deutschen Zoll- und Handelsvereins

einen Handels- und Schiffahrtsvertrag mit Spanien abzuschließen[1]).

Die nach dem Sturz Isabellas II. im Jahre 1868 eingesetzte provisorische Regierung trug dem freihändlerischen Zeitgeist vollends Rechnung. Vor allem dem Finanzminister Laureano Figuerola verdankte Spanien die im Jahre 1869 von Grund auf erfolgte Zollreform, die in Zollherabsetzungen, Aufhebung von Einfuhrverboten, Neuberechnung der Werte, Aufhebung des größten Teils der Differentialzölle usw. bestand. Trotz bedeutender Zollermäßigungen waren die Zölle doch immer noch außerordentlich hoch, denn vor allem die catalanische Industrie hatte es damals schon verstanden, ihre Interessen gegen die freihändlerischen Maßnahmen des Finanzministers in entsprechender Weise zu schützen. So war denn die Zollreform von 1869 nur ein Uebergang von den bisherigen übermäßig hohen zu gemäßigteren Schutzzöllen und nicht, wie der Urheber es ursprünglich beabsichtigt hatte, vom Protektionismus zum Freihandel. Die Folge davon war, daß sich an den spanischen Grenzen die Schmuggelei direkt zu einem blühenden Gewerbe ausgebildet hatte. Durch die hohen Zölle wäre ein Handel mit verschiedenen Artikeln unmöglich gewesen, wenn man es nicht verstanden hätte, diese zu umgehen. So hatten sich denn in allen bedeutenderen französischen Grenzstädten Häuser etabliert, die das Einschmuggeln der Waren gegen eine in Prozent des Wertes ausgerechnete Gebühr übernahmen[2]).

Die freihändlerische Strömung in Spanien hielt jedoch nicht lange an. Kurz nach Wiederherstellung der Monarchie durch Alfons XII. wurde durch Dekret vom 17. Juni 1875 aus fiskalischen Gründen die im Jahre 1869 vorgesehenen Herabsetzungen verschiedener Sätze des spanischen Zolltarifes suspendiert. Mit dem Wechsel des politischen Regimes war also auch eine Aenderung in den Grundsätzen der Handelspolitik eingetreten. Bedauerlicherweise war dieses nicht das einzige Mal. Sobald die konservative Partei am Ruder war, wurde eine bei weitem schutzzöllnerische Politik getrieben als in den Zeiten, wenn die republikanische Partei regierte. Diese Tendenz trat in der Folgezeit deutlich in Erscheinung.

1877 — also in der Zeit, in welcher die Konservativen die Macht hatten — erschien ein neuer Zolltarif, der im Gegensatz zu dem bisherigen Tarif einen Unterschied zwischen Minimal- und Maximalsätzen, d. h. also zwischen Ländern mit oder

[1]) Deutsches Handelsarchiv 1868, Seite 1.
[2]) Deutsches Handelsarchiv 1877, Seite 621.

ohne Vertrag, machte. Zu gleicher Zeit wurde eine „außerordentliche und vorübergehende Steuer auf Artikel des Außenhandels“ eingeführt, die die kleinen Ermäßigungen des Minimaltarifes wieder vollständig aufhob und diesen teilweise noch erheblich überstieg.

Schon bald gewann die freihändlerische liberale Partei wieder die Oberhand. Die im Jahre 1876 in Frankreich einsetzende Zerstörung der Weinberge durch die Reblaus zwang das bisher erste Weinland der Erde, zur Deckung seines eigenen Konsums Wein aus dem Ausland, vor allem aus Spanien, zu beziehen. Um sich das so gewonnene Absatzgebiet für die Zukunft zu sichern, verließ Spanien die seit 1877 betriebene Hochschutzpolitik. 1882 setzte mit dem durch das liberale Kabinett abgeschlossenen Handelsvertrag mit Frankreich die sogenannte Vertragsära ein. In demselben Jahre trat außerdem noch an Stelle des Tarifes von 1877 ein mit wesentlich ermäßigten Zollsätzen versehener neuer Tarif. Dem Handelsvertrag mit Frankreich folgten dann im Jahre 1883 mehrere Meistbegünstigungsverträge mit der Schweiz, Schweden, Norwegen und Portugal. Am 12. Juli desselben Jahres kam auch mit dem Deutschen Reich ein Handelsvertrag zustande[1]). Außer der gegenseitigen Meistbegünstigung enthielt der Vertrag verschiedene Bindungen und Ermäßigungen für eine Reihe von Tarifpositionen. Spanien gewährte diese z. B. für Eisenbahnschienen, Eisen- und Stahldraht, Farben, Wollgarn, landwirtschaftliche Maschinen und Branntwein, Deutschland für Kork und Korkstopfen, Südfrüchte, Oliven, Salz und Wein. Trotz der Gegenagitation der catalanischen Textilindustriellen kam endlich auch 1886 mit Großbritannien ein Meistbegünstigungsvertrag zustande.

Um die Mitte der 80er Jahre begann die über den Kontinent verbreitete Schutzzollwelle auch in Spanien ihren Einfluß mehr und mehr geltend zu machen. Durch ein Dekret vom Jahre 1890 fand hier zunächst eine Erhöhung der nicht vertragsmäßig gebundenen landwirtschaftlichen Zölle statt. Außerdem wurde eine Kommission unter dem Vorsitz eines anerkannten Schutzzöllners zur Ausarbeitung eines neuen Zolltarifes eingesetzt. Dem Beispiel Frankreichs folgend, schritt dann Spanien endlich noch zur Kündigung aller bisher geschlossenen Verträge. Am 1. Januar 1892 erschien der von der 1890 eingesetzten Kommission ausgearbeitete neue Zolltarif, der den weitgehendsten schutzzöllnerischen Wünschen entgegen-

[1]) Handels- und Schiffahrtsverträge Deutschlands mit dem Ausland Bd. II 1872—97, Seite 1175.

kam. Einen Monat später sollte der 1883 mit Deutschland abgeschlossene Handelsvertrag ebenso wie der größte Teil der übrigen Verträge seine Gültigkeit verlieren[1]). Nur die Verträge mit Großbritannien, Holland und Finnland liefen noch bis zum 30. Juni des Jahres weiter.

Um einen vertragslosen Zustand zu vermeiden, wurde durch eine Deklaration vom 16. Januar 1892[2]) eine teilweise Verlängerung des deutsch-spanischen Vertrages bis zum 30. Juni festgesetzt. Mit Ausnahme von Alkohol auf spanischer und von Wein auf deutscher Seite blieb hierdurch vorläufig die Meistbegünstigung bestehen. Nach Ablauf dieser Frist fand abermals eine provisorische Regelung bis zum 30. November 1892 statt[3]). Da bis zu diesem Termin noch immer keine endgültige Festsetzung der Handelsbeziehungen erzielt werden konnte, wurde dieser Modus vivendi noch wiederholte Male verlängert, bis schließlich am 30. Dezember 1893 sich die beiden Staaten nochmals volle Meistbegünstigung zusicherten und zwar bis zur Genehmigung eines im Laufe des Sommers vereinbarten Handelsvertrages. Dieser Vertrag scheiterte jedoch an dem Widerstand der spanischen Industriellen. Die Folge davon war das Eintreten eines vertragslosen Zustandes am 15. Mai 1894[4]). Von diesem Zeitpunkt ab wandte Deutschland auf die spanische Einfuhr seinen autonomen Tarif an. Hierauf antwortete Spanien mit der Anwendung seines Maximaltarifs auf die Einfuhr deutscher Waren. Am 25. Mai 1894 ging das Deutsche Reich noch einen Schritt weiter und erhob einen 50prozentigen Zollzuschlag auf die wichtigsten spanischen Einfuhrgüter. So war der Zollkrieg in vollstem Gange, und jede Verhandlung wurde abgebrochen. Seinen Höhepunkt erreichte dieser Kampf am 30. Juni 1895, da an diesem Tage Deutschland das am 18. Mai 1895 erlassene Gesetz über einen 100 Prozent betragenden Zollzuschlag gegen Deutschland benachteiligende Staaten auch auf Spanien anwandte.

Mittlerweile waren in Spanien die überaus weitgehenden protektionistischen Bestrebungen etwas zurückgeschraubt worden, und so kam es denn, daß die 1895 unterbrochenen Verhandlungen im Sommer 1896 wieder aufgenommen wurden. Schon nach kurzer Zeit konnte zwischen Spanien und Deutschland ein Uebereinkommen auf der Grundlage gegenseitiger Einräumung der niedrigsten autonomen Tarife abgeschlossen

---

1) Deutsches Handelsarchiv 1891, Seite 174.
2) " " 1892, " 248, 249.
3) " " 1892, " 729.
4) " " 1894, " 529.

werden[1]). Dieser Modus vivendi bildete bis 1899 die Basis für den deutsch-spanischen Güteraustausch. Inzwischen hatte Spanien mit anderen Staaten z. B. Frankreich und England Meistbegünstigungsverträge abgeschlossen, an deren Vorteilen Deutschland vorläufig nicht teilnahm. Es wurde daher allgemein mit Freuden begrüßt, daß anläßlich des Kaufes der Karolinen durch Deutschland nunmehr am 12. Februar 1899 ein Vertrag zustande kam, in dem sich die beiden Staaten die volle Meistbegünstigung einräumten. Dieser anfangs nur auf fünf Jahre abgeschlossene Vertrag blieb später auf Grund verschiedener Verlängerungen bis nach dem Kriege in Gültigkeit. Die letzte Verlängerung erfolgte 1906 und zwar „bis auf weiteres", d. h. der Vertrag sollte solange in Gültigkeit bleiben, bis er von einem der beiden Staaten gekündigt wurde.

b) Die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen von 1890—1900, zahlenmäßig dargestellt.

Zum Schluß mögen noch einige Zahlen den Handelsverkehr zwischen Deutschland und Spanien im letzten Jahrzehnt des vorigen Jahrhunderts beleuchten. Leider liegen seitens der deutschen Statistik erst ab 1889 amtliche Ziffern über den deutsch-spanischen Handel vor, während in der spanischen Statistik hierüber bereits bedeutend früher Angaben vorhanden sind. Ich möchte mich aber sowohl hier als auch in späteren Kapiteln, wenn möglich, auf deutsche Statistiken stützen, die von den spanischen, wie aus folgender Aufstellung zu ersehen ist, ganz erheblich abweichen[2]).

Deutsch-spanischer Handelsverkehr im Jahre 1900.

1. Spanische Statistik.

	Dz.	Wert in Peseten:	Wert in Mk.:
Einfuhr:	896 287	77.834.582	51.889.700
Ausfuhr:	3.212 541	31.975.877	21.317.200
	4.108 828	109.810.459	73.206.900

2. Deutsche Statistik.

	Dz.	Wert in Mark:	
Ausfuhr:	814 112	54.329.000	(spanische Einfuhr)
Einfuhr:	23.123 874	82.432.000	(spanische Ausfuhr)
	23.937 986	136.761.000	

Vergleicht man zunächst die beiden Statistiken für die Einfuhr aus Deutschland nach Spanien in den Gewichtsangaben, so findet man eine im Verhältnis zu den beiden Zahlen für die Ausfuhrmengen kleine Differenz, auch der Unterschied

[1]) Deutsches Handelsarchiv 1896, Seite 609.
[2]) Deutsches Handelsarchiv 1903 II., Seite 1.

in den Wertangaben ist ohne weiteres aus der Verschiedenheit der Bewertung zu erklären, eine Verschiedenheit, die sich in der Hauptsache aus den vom Einfuhrland zu zahlenden Transportkosten und Versicherungsgebühren ergibt. Die Angaben für die Ausfuhr von Spanien nach Deutschland bewegen sich dagegen in den größten Widersprüchen. Dieses beruht auf einem bereits oben angedeuteten Fehler der spanischen Statistik, welche die ausgeführten Waren nicht dem Bestimmungsland sondern dem ersten Durchgangsland zuschreibt. Die außerordentliche Differenz ist hauptsächlich auf die über Holland und Belgien in das rheinisch-westfälische Industriegebiet eingeführten spanischen Erze zurückzuführen. Im Jahre 1900 wurden allein nach Rotterdam 14 810 281 Doppelzentner im Werte von 22'085.730 Peseten verschifft, die von der spanischen Statistik dem Handel mit den Niederlanden gutgeschrieben worden sind, während sie nachweisbar für die deutschen Hochöfen und Eisenwerke am Niederrhein bestimmt waren. Der gleiche Vorgang läßt sich auch aus dem Durchfuhrverkehr Belgiens (Antwerpen), Frankreichs (Marseille und Cette) und Italiens (Genua) nachweisen. Hieraus erhellt also ohne weiteres, daß die deutschen Angaben für die Einfuhr aus Spanien bei weitem zuverlässiger sind als die spanischen. Der besseren Vergleichbarkeit wegen muß selbstverständlich auch für die Ausfuhr nach Spanien die deutsche Statistik herangezogen werden.

Ohne den Edelmetallverkehr ergeben sich im Spezialhandel folgende Zahlen:

Jahr:	Einfuhr nach Deutschland: Mill. Mark	Einfuhr nach Deutschland: % der Ges.-Einfuhr	Ausfuhr nach Spanien: Mill. Mark	Ausfuhr nach Spanien: % der Ges.-Ausfuhr
1889	32,1	0,8	44,6	1,4
1890	34,1	0,8	53,1	1,6
1891	34,9	0,8	49,3	1,5
1892	40,7	1,0	40,6	1,3
1893	35,9	0,9	33,1	1,0
1894	39,3	0,9	30,6	1,0
1895	28,6	0,7	31,2	0,9
1896	35,9	0,8	39,4	1,0
1897	42,1	0,9	29,9	0,8
1898	48,1	0,9	24,7	0,6
1899	69,5	1,2	44,0	1,0
1900	82,4	1,4	54,3	1,1

Betrachtet man zunächst die Einfuhrzahlen, so muß man nicht nur absolut sondern auch relativ, d. h. im Verhältnis zum deutschen Gesamthandel, eine wesentliche Besserung in dem deutsch-spanischen Handelsverkehr feststellen. Allerdings tritt mit der Kündigung des Vertrages im Jahre 1893 eine allmähliche Verschlechterung ein, auch zeigt das Jahr 1895 die nachteiligen Wirkungen des Zollkrieges, doch sind diese nicht von langer Dauer. Bereits 1896 beginnt der Handel sich wieder zu heben. Trotz der durch die Kolonialkriege verursachten äußerst schlechten wirtschaftlichen Lage Spaniens steigen die Zahlen 1899 und 1900 ganz erheblich. Dieses ist wohl in der Hauptsache auf den am 12. Februar 1899 abgeschlossenen Handelsvertrag mit Deutschland zurückzuführen.

Ein ganz anderes Bild ergeben die Ausfuhrzahlen. Während der Warenverkehr von Spanien nach Deutschland in den Jahren 1899 bis 1900 von 0,8 auf 1,4 Prozent des gesamten deutschen Handels stieg, ist in der umgekehrten Richtung sogar ein Rückgang von 1,4 auf 1,1 Prozent zu verzeichnen. Zunächst war es die Kündigung des Vertrages im Jahre 1893, welche die deutsche Ausfuhr beträchtlich zurückgehen ließ. Dann aber setzte nach einem kleinen Aufschwung infolge der Beendigung des Zollkrieges wieder ein abermaliges Sinken der Ziffern ein, was auf den Aufstand in Cuba, den Krieg mit Amerika und die damit verbundene Schädigung der spanischen Wirtschaft zurückzuführen war. Erst 1899 und 1900 begann sich diese wieder zu erholen, wie aus den Handelsziffern zu erkennen ist. Die weitere Entwicklung im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts wird noch in einem späteren Kapitel zu zeigen sein.

B. Die wirtschaftliche Lage Spaniens in den letzten Jahren vor dem Kriege.

I. Allgemeines.

Um die Handelsbeziehungen zwischen dem Deutschen Reich und Spanien vor dem Kriege und die grundlegenden Aenderungen des Güteraustausches zwischen den beiden Ländern und die Umstellung der spanischen Handelspolitik während und nach dem Kriege verstehen und beurteilen zu können, ist eine Darlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse Spaniens unbedingt erforderlich.

Wie wir bereits im ersten Kapitel gezeigt haben, war Spanien schon Jahrhunderte hindurch ein Betätigungsfeld für

deutschen Handel und deutsches Gewerbe. Die Ravensburger Handelsgesellschaft, die oberdeutschen Kaufleute — vor allem die Fugger und Welser — die Hanseaten und andere hatten das vermocht, wozu die Spanier selbst nicht imstande gewesen waren. Sie hatten es verstanden, die natürlichen Erwerbsquellen dieses so reichen Landes, wenn auch immer nur auf eine kurze Zeitspanne, nutzbar zu machen. Durch die Entdeckung der neuen Welt hatten die Spanier selbst drei Jahrhunderte hindurch im Rausch ihrer Siege und Abenteuer gelebt. Erst der Krieg gegen die Vereinigten Staaten und der Verlust fast aller Kolonien im Jahre 1898 brachte Spanien zum Bewußtsein, was es versäumt hatte und wie weit es auf allen Gebieten hinter den übrigen Ländern zurückgeblieben war. Im folgenden soll nun in großen Zügen die Lage der spanischen Wirtschaft in den letzten Jahren vor dem Kriege gezeigt und daran anschließend ebenfalls ganz kurz die völlige Umwälzung der Verhältnisse während und nach dem Kriege dargelegt werden[1]).

II. Bevölkerung.

Schon ein Blick auf die Zahl der Bevölkerung und ein Vergleich mit der Zahl anderer Nationen gibt ein Bild von den mangelhaften wirtschaftlichen Zuständen in Spanien. Bei einer Gesamtoberfläche von 504517 qkm betrug nach der Zählung von 1900 die Einwohnerzahl Spaniens 18642097 = 36,95 je qkm. Um dieselbe Zeit betrugen diese Verhältniszahlen für Deutschland 104,24 und für Spaniens Nachbarland Frankreich nach einer Zählung von 1896: 71,35 je qkm, d. h. also etwa drei bzw. zwei mal soviel wie die Spaniens. Bedenkt man nun, daß von diesen 18 Millionen Menschen etwa 10 Millionen weder lesen noch schreiben konnten, so begreift man ohne weiteres, daß sich eine gesunde Wirt-

[1]) a. Max Westphal: Die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen.
b. Dr. Herm. J. Held: Spanien, seine Wirtschaftsgeographie und seine Stellung in der Weltwirtschaft 1922.
c. Paul E. Förster, Spanische Handelspolitik 1890—1902.
d. Dr. Faustino Ballvé: Spanien als Betätigungsfeld für fremden Handel und Industrie, 1926.
e. Industrie- und Handelszeitung 1926 Nr. 138 und 186.
f. Jahresberichte der deutschen Handelskammer für Spanien in Barcelona 1922—1926.
g. Ernst Joachim Leonhardt: Währung und Banken in Spanien.
h. Anuario Estadistico de Espana.
i. Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich: Internationale Uebersichten.
k. Statesman's Yearbook.

schaft in einem solchen Lande nur sehr langsam entfalten konnte. Wenn die Bevölkerungszahl auch in den folgenden zehn Jahren um rund 100 000 stieg — 1910 betrug sie 19 588 688, d. h. also 38,83 je qkm — so gehörte Spanien doch immer noch zu den wenigsten bevölkerten Ländern Europas.

Sehr interessante Aufschlüsse über die Beschäftigung der spanischen Bevölkerung geben uns folgende Zahlen (1910)

Berufsgruppen:	absolute Zahl:	in % der Erwerbstätigen:
Land- und Forstwirtschaft und Fischerei	4 220 518	56,2
Industrie und Bergbau	1 098 546	14,6
Handel und Verkehr	405 978	5,4

III. Land- und Forstwirtschaft.

a) Allgemeines.

Wie aus vorstehender Aufstellung zu ersehen ist, findet die Mehrheit der spanischen Bevölkerung ihren Erwerb in der Landwirtschaft. Trotzdem haben die Spanier es bisher nicht vermocht, diesen Hauptwirtschaftszweig ihres Landes bis zum Kriege durch Anwendung intensiver Kultur und moderner Methoden zu fördern und die Erträgnisse zu steigern. Eine von Westphal in seiner Arbeit über die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen[1]) erfolgte Gegenüberstellung der um die Jahrhundertwende geernteten Mengen Getreide für Frankreich und Spanien ergibt bei Frankreich, dessen Bebauungsfläche damals mit der spanischen ungefähr gleich groß war, einen dreifachen Ertrag. Dieses beleuchtet zur Genüge die Rückständigkeit der spanischen Agrikultur. Worauf ist dieses nun in der Hauptsache zurückzuführen? In erster Linie erfolgte die Bebauung der Felder, wie bereits gesagt, in den meisten Gegenden noch auf ganz primitive Art und Weise. Fast überall wurde zu Anfang des Jahrhunderts noch jahrelang mit völlig veralteten Pflügen gearbeitet. Erst kurz vor dem Kriege lernte man auch in Spanien die modernen Methoden, vor allem landwirtschaftliche Maschinen und künstliche Düngung, kennen. Dazu kam weiter, daß die Spanier es versäumt haben, die großartigen in der Hauptsache von den Mauren angelegten Bewässerungsanlagen, die in der warmen Jahreszeit infolge des mangelnden und unzureichenden Regens für ihr Land unerläßlich sind, zu erhalten und weiter auszubauen. Ferner fortwährende Kriege, Anhäufungen des Be-

[1]) Max Westphal: a. a. O. Seite III.

sitzes in der toten Hand, die hohen Grundsteuern und Pachtzinsen, die äußerst schlechten Verkehrsverhältnisse, die Auswanderung eines großen und gerade des besten Teils der Bevölkerung in die neue Welt und schließlich die mit der zunehmenden Industrialisierung verbundene Landflucht der Landarbeiter in die Industriestädte — alle diese Momente wirkten außerordentlich hemmend auf die Entwicklung der spanischen Landwirtschaft.

b) Die wichtigsten landwirtschaftlichen Produkte.

Spanien, eine Kornkammer des alten römischen Reiches, ist heute nicht einmal mehr imstande, seinen eigenen Bedarf an Getreide zu decken. Von der Gesamtfläche betrug im Jahre 1904:

die landwirtschaftlich benutzte Fläche	21 702,9 in 1000 ha
Forste und Holzungen	24 055,5 in 1000 ha
weder landwirtsch. noch forstwirtsch. Fläche	4 693,3 in 1000 ha
	50 451,7 in 1000 ha

Durch das verschiedenartige Klima in den einzelnen Gegenden Spaniens gedeihen in diesem Lande die mannigfachsten Getreide- und Gemüsearten, Obst, Weintrauben, Hülsenfrüchte, Südfrüchte, sowie Rohr- und Rübenzucker.

Getreide: Die bedeutendste Getreideart Spaniens ist der Weizen, dessen Anbau hier eine verhältnismäßig große Fläche gewidmet ist. 1907 betrug diese z. B. 3 697 900 ha. Nach den Angaben des Internationalen landwirtschaftlichen Instituts in Rom ergaben die Jahre 1907 bis 1913 folgende Zahlen für die in Spanien hauptsächlich angebauten Getreidearten:

Jahr:	Weizen:		Roggen:	
	in 1000 ha	in 1000 dz	in 1000 ha	in 1000 dz
1907	3 697,9	2 730,6	901,7	686,5
1908	—	—	—	—
1909	3 782,7	3 921,9	833,1	886,5
1910	3 809,5	3 740,8	821,4	701,0
1911	3 927,9	4 041,4	804,3	734,0
1912	3 895,1	2 987,8	786,9	479,3
1913	3 902,9	3 059,1	776,2	709,1

	Gerste:		Hafer:	
	in 1000 ha	in 1000 dz	in 1000 ha	in 1000 dz
1907	1 441,1	1 167,0	480,1	246,7
1908	—	—	—	—
1909	1 408,3	1 776,2	496,6	498,0
1910	1 348,9	1 661,4	508,2	421,2
1911	1 443,7	1 889,7	513,3	491,5
1912	1 334,8	1 306,2	517,4	334,4
1913	1 565,9	1 497,3	546,7	367,7

Betrachtet man dagegen die Ernteziffern von Deutschland für das Jahr 1913, dessen Bebauungsfläche für Weizen vor dem Kriege ungefähr die Hälfte der spanischen betrug und dessen Ernteertrag sich 1913 auf 4 656 000 dz belief, so erhellt daraus ohne weiteres, wie sehr die spanische Landwirtschaft vor dem Kriege im Rückstand war, und es läßt sich verstehen, daß Spanien, das Agrarland, sich genötigt sah, zur Deckung seines Bedarfs beträchtliche Mengen von Weizen und anderen Getreidearten einzuführen.

Anders verhielt es sich beim Reis, der in der Hauptsache in den sumpfigen, aber fruchtbaren Landstrichen der Provinz Valencia angebaut wird, und der in dieser Gegend den Weizen als Volksnahrungsmittel fast vollständig verdrängt hat. Von den auf einer Fläche von 38 100 ha im Jahresdurchschnitt 1909 bis 1913 geernteten 189 900 Tonnen wurden 1913 19 988 Tonnen ausgeführt.

Ein ebenfalls wichtiges Nahrungsmittel in Spanien ist der Mais, der in den Jahren 1908 bis 1913 folgende Ernteziffern aufwies:

Jahr:	1000 dz	Jahr:	1000 dz
1908	519,9	1911	729,8
1909	671,4	1912	636,8
1910	695,1	1913	638,5

Eine gute Uebersicht über die Entwicklung der Getreideproduktion geben folgende Relativzahlen (1901 = 100), deren Resultat vor allem für Weizen, Roggen und Gerste nicht sehr erfreulich ist:

Jahr:	Weizen:	Roggen:	Gerste:	Hafer:	Mais:	Reis:
1901	100	100	100	100	106	100
1902	97	92	102	102	98	97
1903	94	79	81	101	73	109
1904	70	61	67	81	82	103
1905	68	93	57	98	124	125
1906	103	109	113	123	73	111

Jahr:	Weizen:	Roggen:	Gerste:	Hafer:	Mais:	Reis:
1907	73	95	67	73	98	124
1908	88	93	87	123	78	117
1909	105	123	99	150	103	119
1910	101	97	96	127	106	121
1911	109	102	109	149	111	124
1912	80	66	75	101	97	141
1913	82	98	86	111	97	128
1914	85	84	90	137	118	142

Südfrüchte: Vermag Spanien auf dem Gebiet der Getreideproduktion kaum seinen eigenen Bedarf zu decken, so liegen die Verhältnisse auf einem anderen Gebiete der Agrarproduktion, nämlich bei den Südfrüchten, bedeutend günstiger. Hier gehört Spanien zu einem der ersten Ausfuhrländer Europas. Leider bestanden vor dem Kriege über den Ausbau der spanischen Südfrüchte keine Statistiken. Daher können uns nur die Ziffern der ausgeführten Mengen einiges über die Bedeutung dieser Produkte sagen:

Produkt:	1909	1910	1911
Apfelsinen	4 680 511	4 770 770	4 419 122
fr. u. getr. Trauben	451 954	496 718	635 759
Zitronen	31 391	32 508	28 408
Rosinen	293 741	247 280	282 805
Mandeln	52 588	46 333	50 444
Oliven	255 255	448 224	383 433
Produkt:	**1912**	**1913**	**1914**
Apfelsinen	5 630 537	5 705 752	4 797 553
fr. u. getr. Trauben	549 442	919 732	370 733
Zitronen	40 363	32 571	31 836
Rosinen	172 776	216 669	161 304
Mandeln	37 798	56 489	28 314
Oliven	616 974	303 963	457 026

Wein- und Olivenbau: Zu den wichtigsten Zweigen spanischen Nationalreichtums gehören der Wein- und Olivenbau.

Für den Weinbau liegen die Bedingungen vor allem in den Küstenländern Spaniens besonders günstig. Erst Ende der 70er Jahre des vorigen Jahrhunderts konnte sich der Weinbau aber hier zu seiner heutigen Bedeutung emporarbeiten, nämlich in der Zeit, als der französische Weinbau durch die verheerenden Wirkungen der Reblaus in seiner Produktion so erheblich zurückgegangen war, daß Frankreich

seine bisherige bedeutende Ausfuhr aufgegeben und sogar selbst noch Wein einführen mußte.

Auch Spanien blieb später von der Reblaus nicht verschont. Frankreich gelang es dagegen, nach Ueberwindung der Phylloxera seine Produktion allmählich wieder zu steigern. Die Folge davon war ein ständiger Rückgang der spanischen Weinproduktion von der Jahrhundertwende ab, der erst in den Kriegsjahren wieder einem allmählichen Aufstieg Platz machte. Am besten zeigen folgende Relativzahlen diese Entwickelung. (Weinproduktion: 1901 = 100):

Jahr	Weinprod.	Jahr	Weinprod.	Jahr	Weinprod.
1901	100	1907	82	1913	72
1902	54	1908	83	1914	72
1903	66	1909	66	1915	45
1904	98	1910	50	1916	104
1905	79	1911	66	1917	106
1906	61	1912	73	1918	101

Aehnlich wie der Getreidebau hatte auch der Olivenbau unter der zurückgebliebenen Technik Spaniens sehr zu leiden. An den Boden stellt der Oelbaum allerdings im allgemeinen keine allzu großen Anforderungen. Dagegen ist die Verarbeitung der Frucht mit umso größerer Sorgfalt und Reinlichkeit vorzunehmen. Wie man die Bebauung der Getreidefelder vor dem Kriege meist noch nach vollkommen veralteten Methoden betrieb, so wurde auch das Verfahren der Oelgewinnung in vielen Gegenden Spaniens auf äußerst einfache und unergiebige Weise gehandhabt. Bei einem Vergleich mit anderen Ländern sieht man erst, welche Bedeutung die Oelbaumkultur für Spanien hat. Die Ausdehnung der spanischen Olivenpflanzungen erreichte vor dem Kriege ungefähr diejenige von Frankreich, Algerien, Tunis, Italien und Oesterreich zusammen genommen. Und doch produziert Spanien nicht die größten Oelmengen, so erzielten z. B. Italien und Frankreich den doppelten Ertrag. Durch peinliche Sorgfalt und Pflege seiner Oelbaumzucht und seiner Oelerzeugung könnte Spanien diesen Produktionszweig zu einer noch weit bedeutenderen Quelle seines Nationalreichtums ausgestalten. Die Ziffern für die Olivenernte und die Oelgewinnung betrugen in den Jahren 1912 bis 1914:

Jahr	Olivenernte	Oelgewinnung in 1000 dz.
1912	355,3	63,0
1913	1 486,9	265,4
1914	1 181,4	207,8

Die Entwicklung der Oelproduktion von der Jahrhundertwende bis zum Kriege veranschaulichen am besten folgende Relativzahlen: (1901 = 100)

Jahr:	Öelprodution	Jahr:	Oelproduktion
1901	100	1908	51
1902	83	1909	81
1903	67	1910	37
1904	55	1911	143
1905	51	1912	21
1906	45	1913	90
1907	104	1914	70

Zuckerproduktion: Nach dem Verlust der Kolonien gewann auch der Anbau der Zuckerrüben auf der Halbinsel mehr und mehr an Bedeutung. Außerdem sah man Anfang des Jahrhunderts ein, daß sich eine weitere Ausdehnung des Weinbaues infolge der Schädigungen durch die Reblaus und infolge der Konkurrenz anderer Länder nicht mehr lohnte. So trat denn allmählich, vor allem in Andalusien und Aragonien, die Produktion der übrigen Bodenerzeugnisse weit hinter dem Zuckeranbau — sowohl Rüben- wie Rohrzucker — zurück. Wie aus nachstehenden Zahlen zu ersehen ist, ging die schon viel ältere Zuckerrohrkultur infolge zu niedriger Temperatur, schlechter Behandlung und Düngung mehr und mehr zurück, während sich der Zuckerrübenanbau gleichzeitig immer weiter verbreitete.

Jahr:	Zuckerrohr:	Zuckerrüben: (Gewinn in kg)
1910	188 668 379	483 426 979
1911	234 180 845	811 829 447
1912	151 584 750	1 003 528 523
1913	139 442 318	1 340 936 539

Wie wir im vorhergehenden gesehen haben, könnte Spanien aus seinem Boden allein an agrarischen Produkten große Reichtümer ziehen. Leider hat es jedoch, wie wir bereits mehrfach gesagt haben, durch rückständige Technik in der Bewirtschaftung und der Weiterverarbeitung nicht das erreicht, was es hätte erreichen können.

c) Viehzucht.

Eng verknüpft mit dem Ackerbau ist die Viehzucht, die in Spanien ebenso wie die Landwirtschaft trotz der guten Bedingungen für dieses Land im Vergleich zu den übrigen Ländern vor dem Kriege äußerst vernachlässigt wurde. Einige Zahlen sollen dieses beweisen:

Jahr:	Pferde:	Maultiere, Maulesel u. Esel:	Rindvieh:
1901	397 172	1 521 842	2 217 659
1905	498 157	1 430 634	2 075 142
1907	451 005	1 548 423	2 212 013
1908	445 776	1 662 282	2 452 197
1909	494 853	1 699 264	2 317 478
1910	519 665	1 753 977	2 368 767
1911	546 035	1 741 466	2 541 112
Jahr:	Schafe:	Schweine:	Ziegen:
1901	13 359 473	1 927 864	2 534 219
1905	13 025 512	1 743 863	2 385 664
1907	13 727 695	2 031 132	2 807 963
1908	16 119 051	2 120 177	3 355 404
1909	15 471 183	2 296 011	3 285 320
1910	15 117 105	2 424 039	3 216 489
1911	15 725 882	2 472 416	3 369 624

Wenn auch im Laufe der Jahre eine allmähliche Steigerung in der Anzahl der einzelnen Vieharten zu verzeichnen ist, so ersieht man aus einem Vergleich mit Deutschland und Frankreich, daß die Viehzucht in Spanien doch immerhin noch verhältnismäßig unbedeutend war.

Land und Jahr:		Pferde:	Maultiere usw.	Rindvieh:
Deutschland:	1912	4 516 297	12 862	20 158 738
Frankreich:	1911	3 236 110	554 630	14 435 530
Land und Jahr:		Schafe:	Schweine:	Ziegen:
Deutschland:	1912	5 787 848	21 885 073	3 383 971
Frankreich:	1911	16 425 330	6 719 570	1 424 180

Noch deutlicher tritt dieses durch die im Jahre 1905 erfolgten Wertberechnungen in Erscheinung, nach denen Spanien in diesem Jahr einen Viehbestand im Werte von 2,2 Milliarden Peseten gegen 12,5 Milliarden in Frankreich und 13 Milliarden in Deutschland besaß. Wenn Spanien diese Werte einholen will, so wird ihm dieses nur dann gelingen, wenn es noch weit intensivere Maßnahmen für die Hebung seiner Viehzucht ergreifen wird.

d) Die Forstwirtschaft.

Ein trauriges Kapitel ist die Entwickelung der spanischen Forstwirtschaft. In früheren Zeiten ist dieses Gebiet leider vollkommen vernachlässigt worden, Raubbau und der Mangel an genügender Fürsorge und fachmännischen Kenntnissen ließen die einst so bedeutenden Waldungen Spaniens in den letzten drei Jahrhunderten auf ein Minimum herabsinken. Allerdings hat sich in neuester Zeit die Regierung eifrig bemüht, das

Versäumte nachzuholen, doch sind die Leistungen nach der Ansicht von Dr. Faustino Ballvé[1]), Barcelona, bisher noch sehr unbedeutend. Das wertvollste Produkt der spanischen Forstwirtschaft ist die Korkeiche, die hauptsächlich in der Provinz Gerona angepflanzt wird und die diese Provinz zum Hauptsitz der hochentwickelten Korkindustrie gemacht hat.

IV. Der Bergbau.

Neben den mannigfachen landwirtschaftlichen Produkten, die der spanische Boden hervorbringt, bieten die fast unerschöpflichen Mineralschätze eine nicht weniger bedeutungsvolle Quelle des spanischen Nationalreichtums. Schon Jahrtausende hindurch — seit den Zeiten der Phönizier, Römer und Karthager — ist man mit dem Abbau beschäftigt. Nicht nur einzelne Gegenden, sondern die ganze Halbinsel ist mit diesen Schätzen gesegnet. Alle Arten von Erzen sind hier zu finden: Blei, Kupfer und Quecksilber nehmen die erste Stelle ein, dann folgen: Eisen, Zink, Silber, Kohle, Schwefel u. a. Vom spanischen Standpunkt aus gesehen, erscheint es sehr bedauerlich, daß ein großer Teil der Bergwerke vor allem vor dem Kriege durch fremdes Kapital — in der Hauptsache durch englisches und französisches, daneben aber auch durch deutsches — betrieben wurde und daß auf diese Weise die großen Gewinne gutgehender Unternehmungen in ausländische Hände gelangten. Dieser Zustand war eben die unausbleibliche Folge davon, daß die Spanier ihren Bergbau in gleicher Weise wie ihre Landwirtschaft und ihre Viehzucht in den letzten Jahrhunderten völlig vernachlässigt hatten.

Den schlagendsten Beweis bieten hierfür beispielsweise die Kupferminen am Rio Tinto und in Sevilla, deren Kupfer zu dem besten und reinsten der ganzen Erde gehört.

Nach Vertreibung der Mauren gingen diese uralten Erzgruben immer mehr und mehr zurück, und in der Mitte des 19. Jahrhunderts deckte der Ertrag kaum die Betriebskosten. Als dann anfangs der 70er Jahre eine Vereinigung von Londoner und Bremer Firmen die Gruben kaufte, haben sich Einnahmen und Betrieb durch die Anlage einer Eisenbahn und durch die Ermöglichung einer direkten Verladung auf Schiffe überraschend schnell gehoben.

Im Jahre 1913 fanden im spanischen Bergbau 157 762 Menschen Beschäftigung. Davon waren 133 292 Männer, 3 237 Frauen und 21 233 Kinder unter 18 Jahren, d. h. also,

[1]) Dr. Faustino Ballvé: a. a. O. Seite 14.

die Kinder machten den hohen Prozentsatz von rund 13 Prozent der gesamten Bergarbeiter aus.

Die Mengen und den Wert der wichtigsten im Jahre 1913 geförderten Erze ergibt folgende Tabelle[1]):

Produkte:	Metrische Tonnen:	Wert in Peseten:
Anthrazit:	232 517	3 979 979
Quecksilber:	19 960	3 156 853
Schwefel:	62 653	482 937
Zink:	171 831	6 142 270
Kupfer:	2 268 691	35 238 460
Zinn:	6 626	110 376
Phosphorite:	3 548	96 287
Eisenerze:	9 861 668	62 604 836
Eisenpyrite:	926 913	7 991 658
Kohle:	3 783 214	69 588 529
Lignite:	276 791	2 755 339
Magnesium:	21 594	237 478
Silber:	402	2 351 420
Blei:	279 078	66 294 126
Silberhaltiges Blei:	23 600	5 339 670
Salz:	26 238	500 258

Kohle. Dem Werte nach ist die Kohle das Hauptprodukt der spanischen Gruben. Vergleicht man jedoch die in anderen Ländern Europas geförderten Mengen mit den spanischen — Deutschland produzierte z. B. im selben Jahre 190 109 000 Tonnen, Großbritannien 292 043 000 Tonnen und Belgien 22 842 000 Tonnen — so erhellt daraus ohne weiteres, daß Spaniens Kohlenproduktion im Verhältnis zu den anderen Ländern überhaupt nicht die geringste Bedeutung hatte, im Gegenteil Spanien ist, wie aus folgender Aufstellung[2]) zu ersehen, darauf angewiesen, große Mengen an Kohle jährlich einzuführen.

Jahr:	Kohlenförderung i. t:	Kohleneinfuhr i. t:	incl. Braunkohlen.
1905	3 371 000	2 386 000	
1910	4 058 000	2 022 000	
1912	4 136 309	2 681 000	
1913	4 292 522	3 097 913	

Eisenerze. Im Werte an zweiter Stelle steht das Eisenerz, jenes Erz, welches für die Ausfuhr nach Deutschland vor allem vor dem Kriege von größter Bedeutung war. Ich möchte daher im folgenden auch etwas näher darauf ein-

[1]) Statesman's Yearbook 1916.

[2]) Wilh. Pothmann: Zur Frage der Eisen- und Manganerzversorgung der deutschen Industrie, Jena 1920, Seite 203.

gehen. Nachstehende Zahlen zeigen deutlich, daß Spaniens Stellung unter den Eisenerz fördernden Ländern allerdings in den letzten Jahren vor dem Kriege eine erhebliche Einbuße erleiden mußte und zwar in der Hauptsache deshalb, weil die Weltproduktion ganz bedeutend gewachsen, während Spaniens Förderung im Laufe der Jahre ziemlich gleich geblieben war[1]).

Jahr:	Weltförderung in 1000 t	Spaniens Eisenerzförderung in 1000 t	Anteil an der Weltförderung in %
1903	97 173	8 304	8,5
1905	114 501	9 395	8,2
1907	135 226	9 896	7,3
1909	131 762	8 786	6,7
1910	143 901	8 667	6,0
1911	134 423	8 774	6,5
1912	155 618	9 133	5,9
1913	160 393	9 861	6,1

Die Eisenerzproduktion Spaniens fiel also im Verhältnis zur Weltproduktion innerhalb von zehn Jahren von 8,5 auf 6,1 Prozent. Trotzdem war sie für die großen Eisen erzeugenden Länder von ganz hervorragender Bedeutung, da Spanien bis zum Kriege etwa 90 Prozent der Produkte seiner Eisenminen als Erze ausführte. (Siehe nachfolgende Tabelle.) Dieses lag einmal daran, daß, wie bereits erwähnt, ein großer Teil des gesamten Grubenbesitzes in den Händen von Ausländern lag und zweitens daran, daß die Eisenproduktion Spaniens bis zum Kriege noch völlig in den Anfangsstadien der Entwickelung steckte.

Jahr:	Spaniens Ausfuhr an Eisenerzen in 1000 t
1903	7 692
1905	8 590
1907	8 636
1909	8 180
1910	8 284
1911	7 345
1912	8 469
1913	8 907

Kupfererze. Seit den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts wurde in Spanien auch die Kupfererzgewinnung wieder mehr gefördert. Dieser Zweig des Bergbaus war infolge der leichteren Gewinnmöglichkeiten in den amerikanischen Gold- und Silberminen von den Spaniern vollkommen vernachlässigt worden. Seit der Wiederaufnahme des Kupfer-

[1]) Wilh. Pothmann: Seite 190.

bergbaus gelang es den Spaniern, die Kupfererzproduktion von Jahr zu Jahr mehr zu heben, so daß Spanien lange Jahre hindurch die zweite Stelle in diesem Zweig der Erzproduktion einnahm[1]).

Bleierze. Nicht weniger bedeutungsvoll ist die Stellung Spaniens in der Bleierzgewinnung, in der es vor dem Kriege ebenfalls an zweiter Stelle der Welt stand.

Jahr:	Bleierzgewinnung in 1000 t silberhaltig:	nicht silberhaltig
1902	227,6	100,4
1903	179,9	108,7
1904	177,1	93,2
1905	160,4	105,1
1906	158,4	105,1
1907	165,3	103,6
1908	165,4	126,7
1909	161,5	137,1
1910	150,6	216,7
1911	156,6	165,8
1912	93,9	190,2

Quecksilber. Neben den anderen Schätzen des spanischen Bodens sei vor allem zum Schluß noch die Quecksilberproduktion als eine der wichtigsten hervorgehoben. Sie betrug:

Jahr:	Metrische Tonnen:	Wert in Peseten:
1907	28 789	3 720 018
1908	42 210	5 840 381
1909	37 397	5 082 425
1910	22 714	3 791 867

V. Industrie.

Trotz dieser reichen Hilfsquellen und trotz des Uebermaßes an Rohprodukten war die spanische Industrie vor dem Kriege völlig unbedeutend. Dieses war in der Hauptsache auf den Mangel an Kohle, auf die geringe Kapitalkraft der einzelnen Unternehmungen und auf die mangelhaften Kenntnisse in der Technik zurückzuführen. Wenn sich auch nach den Kolonialkriegen — also um die Jahrhundertwende — auf verschiedenen Gebieten eine industrielle Produktion zu ent-

[1]) Ernst David: Die Kupferhütteninindustrie 1913.

falten begann, so konnten diese Anfänge doch mit den Industrien der übrigen Länder nicht im entferntesten konkurrieren. Spanien war deshalb bis zum Kriege ein günstiges Absatzgebiet für die Produkte der Industriestaaten. Schon früh suchte es allerdings, wie wir gesehen haben, die Entwicklung seiner eigenen Industrie durch hohe Schutzzölle zu fördern und zu unterstützen. Im allgemeinen hatten diese Zölle ihre Wirkung jedoch dadurch verfehlt, daß sie von den Produzenten wohl als größere Einnahmequelle auf Kosten der Konsumenten, nicht aber als ein Mittel zur Entfaltung der Industrie betrachtet wurden.

Textilindustrie. Der älteste und bedeutendste Zweig der spanischen Industrie ist die in Catalonien ansässige Textilindustrie, die vor dem Kriege in der Hauptsache als Hausindustrie betrieben wurde. Ihr Mittelpunkt ist Sabadell, „das spanische Manchester“.

Nach den Angaben des Statesman's Yearbook 1909 umfaßte die Baumwollindustrie, der bedeutendste Zweig der spanischen Textilindustrie, im Jahre 1913 742 Betriebe mit 2 614 500 Spindeln. Wenn auch in den letzten Jahren vor dem Kriege an verschiedenen Stellen der Versuch gemacht wurde, die Baumwollstaude in Spanien selbst anzubauen, so war Spanien doch in der Hauptsache noch auf die aus den Vereinigten Staaten von Amerika, aus Indien und Aegypten eingeführte Baumwolle angewiesen.

Aehnlich liegt die Sache in der nicht so weit entwickelten Wollindustrie, die im Jahre 1913 8800 Webstühle mit 662 000 Spindeln betrieb. Auch diese Industrie ist durch die Einfuhr der erforderlichen Rohstoffe von ihren ausländischen Lieferanten abhängig. Während Baumwoll- und Wollindustrie in den letzten Jahren vor dem Kriege in stetem Aufstieg begriffen waren, ging der dritte Zweig der Textilindustrie, die Seidenfabrikation, immer mehr und mehr zurück. Dieses war in der Hauptsache auf die in den 80er Jahren auftretende Krankheit unter den Seidenwürmern, außerdem auf die in Spanien teilweise für Maulbeerbäume ungünstigen klimatischen Verhältnisse zurückzuführen. Trotz der durch die spanische Regierung ergriffenen Maßnahmen zur Hebung der Seidenzucht und -industrie — vor allem Einführung von Prämien — war es vor dem Kriege nicht möglich, diesen immer mehr sinkenden Industriezweig zu heben.

Maschinen- und Metallindustrie. Im Verhältnis zu den reichen Schätzen an Rohprodukten ist es erstaunlich, wie wenig sich vor dem Kriege die spanische

Maschinen- und Metallindustrie, deren Mittelpunkt in den baskischen Provinzen liegt, entwickelt hatte. Die Hauptgründe hierfür sind schon im vorigen Abschnitt ausgeführt. Die Tatsache, daß bei dieser Industrie gerade der Kohlenmangel besonders hemmend wirkte, braucht wohl nicht näher erörtert zu werden.

Schuhindustrie. Nicht ganz unbedeutend war Ende des vorigen Jahrhunderts die Leder-, vor allem die Schuhwarenindustrie, die jedoch durch den Verlust der Kolonien und den fehlenden Absatz ganz außerordentlich zu leiden hatte.

Korkindustrie. Eine der wenigen vor dem Kriege ins Ausland ausführenden Industrien war die Korkindustrie. Nach den Angaben des Statesman's Yearbook von 1915 wurden im Jahre 1912 40 843 Tonnen und 1913 45 415 Tonnen Kork ausgeführt.

Glasindustrie. Große Fortschritte machte in den letzten Jahren vor dem Kriege die Glasindustrie, deren Produktion in der Hauptsache für den inländischen Verbrauch bestimmt war.

Papierindustrie. Auch die Papierfabrikation hatte sich anfangs des Jahrhunderts zu industrialisieren begonnen. Neben den alten Papiermühlen waren zahlreiche Papierfabriken entstanden. 1910 existierten ungefähr 144 Papiermühlen, die in der Hauptsache Schreib-, Pack- und Zigarettenpapier herstellten.

Chemische Industrie. Zum Schluß sei noch die chemische Industrie erwähnt, die vor dem Kriege besonders schwach entwickelt war, so daß die chemischen Produkte fast durchweg aus dem Ausland, insbesondere aus Deutschland, bezogen werden mußten.

Diese kurzen Angaben genügen schon um zu zeigen, daß bis 1914 zwar auf vielen Gebieten der spanischen Produktion Ansätze zur Industrialisierung vorhanden waren, daß sie aber zunächst noch weit davon entfernt waren, mit den übrigen Industrieländern den Konkurrenzkampf auf dem Markte mit Erfolg aufnehmen zu können. Wie schnell in den nun folgenden Kriegsjahren der Umschwung eintrat, soll noch in einem späteren Abschnitt gezeigt werden.

VI. Verkehrswesen.

Will man den Rückstand der spanischen Wirtschaft vor dem Kriege voll und ganz erfassen, so ist es notwendig, auch mit einigen Worten und Zahlen auf das spanische Verkehrswesen einzugehen. Wie bereits gesagt, ist zum großen Teil die Rückständigkeit der spanischen Industrie auf den schlechten Zustand der Verkehrsmittel und Verkehrswege zurückzuführen. Im Jahre 1913 betrug die Länge der spanischen Vollspur-Eisenbahnen 9 299 Meilen (= 14 878,4 km) und der Schmalspurbahnen 55 Meilen (= 88 km) d. h. also, es entfielen in diesem Jahr von der Gesamtlänge der Vollspurbahnen auf 1000 Quadratkilometer Grundfläche nur 29,5 Kilometer (in Deutschland 113,1 km für 1913). Allerdings hat der Landverkehr in Spanien mit großen Schwierigkeiten, vor allem mit ungünstigem Gelände und schlechten klimatischen Verhältnissen, zu kämpfen. Der Hauptgrund der mangelhaften Entwicklung war aber wohl in der kurzsichtigen Politik des Staates zu suchen, der es versäumte, das Eisenbahnverkehrswesen zu monopolisieren. Die Folge davon war, daß auf Grund von Konzessionen fast alle Eisenbahnstrecken von in- und auch ausländischen Unternehmungen gebaut und betrieben wurden. Diese Gesellschaften handelten selbstverständlich nach rein privatwirtschaftlichen Grundsätzen; die volkswirtschaftlichen wurden vollkommen aus dem Auge gelassen. So kam es denn, daß vor dem Kriege der Eisenbahnverkehr in Spanien kostspielig und mit vielen Schwierigkeiten verbunden war. Manche Landstriche entbehrten überhaupt jeglicher Eisenbahnlinie. In solchen völlig abseits von den Hauptadern des Verkehrs liegenden Gegenden fehlte also einer der Grundpfeiler für Handel und Gewerbe.

Infolge der günstigen Lage der Halbinsel und infolge der durch die Natur geschaffenen vorzüglichen Häfen konnte sich der spanische Seeverkehr bedeutend besser entwickeln als der Landverkehr. Barcelona ist der Haupteinfuhrhafen des Landes. Für die Ausfuhr (besonders von Erzen) wichtig sind Bilbao, Santander und Alicante, für Südfrüchte und Wein Valencia und Cadix, für Erze, Kork und Olivenöl Huelva und für Wein und Erze Malaga. Die spanische Handelsflotte umfaßte nach den Angaben des Statesman's Yearbook am 1. Januar 1914 628 Dampfschiffe und 236 Segelschiffe.

VII. Der spanische, speziell der deutsch-spanische Handel.

Zum Schluß sei nun noch einiges über den auswärtigen spanischen Handel im allgemeinen und dann über den deutsch-spanischen Güteraustausch in dem letzten Jahrzehnt vor dem Kriege gesagt. Der Handel Spaniens, der z. Zt. der großen Kolonialmacht dieses Landes zu den umfangreichsten der Welt gehörte, hat im Laufe der Jahrhunderte seinen alten Ruf und Glanz voll und ganz verloren. Ein Blick auf die wirtschaftlichen Verhältnisse erklärt zur Genüge, daß der Handel eines solchen Landes nicht von hervorragender Bedeutung für die übrigen Staaten sein kann. Der Natur des Landes entsprechend gehören vor allem Südfrüchte, Wein und Eisenerze zu den ausgeführten Artikeln, während vor dem Kriege in der Hauptsache fertige Fabrikate eingeführt werden mußten. Zahlenmäßig entwickelte sich der Handelsverkehr Spaniens vor dem Kriege, d. h. von 1900 bis 1913 folgendermaßen[1]):

Jahr:	Einfuhr:	Ausfuhr: (in Millionen Peseten)	Saldo:
1900	986,4	836,1	— 150,3
1901	943,4	790,5	— 152,9
1902	921,6	850,6	— 71,0
1903	975,9	946,0	— 29,9
1904	955,4	956,7	+ 1,3
1905	1 087,7	993,9	— 93,8
1906	1 056,1	937,6	— 118,5
1907	997,4	992,0	— 5,4
1908	1 070,4	969,5	— 100,9
1909	1 050,0	1 019,3	— 30,7
1910	1 104,4	1 075,3	— 29,1
1911	1 071,3	1 101,3	+ 30,0
1912	1 140,7	1 146,0	+ 5,3
1913	1 414,9	1 195,0	— 219,9

Die vorstehenden Zahlen zeigen die spanischen Ein- und Ausfuhrzahlen einschließlich Edelmetall. (Für die Zeit vor dem Kriege sind keine anderen Angaben vorhanden.)

Auf den Handelsverkehr Spaniens mit den einzelnen Ländern einzugehen, würde infolge der bereits erwähnten fehlerhaften Methoden der spanischen Statistik ein ganz falsches Bild ergeben.

---

[1]) Anuario Estadistico 1919.

Wir werden uns daher im folgenden in der Hauptsache auf die deutsche Statistik stützen. Nach dieser gestaltete sich der deutsch-spanische Handelsverkehr von 1900 bis 1913 folgendermaßen: (Spezialhandel ohne Edelmetallverkehr.)

Jahr:	Einfuhr:		Ausfuhr:	
	in Mill. Mk.	in % des Gesamthandels	in Mill. Mk.	in % des Gesamthandels
1900	82,4	1,4	54,3	1,1
1901	78,3	1,4	50,0	1,1
1902	74,9	1,3	55,8	1,2
1903	87,7	1,4	58,2	1,1
1904	99,3	1,5	56,1	1,1
1905	116,8	1,6	53,1	0,9
1906	150,7	1,9	57,7	0,9
1907	139,9	1,6	65,6	1,0
1908	115,0	1,5	65,9	1,0
1909	123,7	1,5	69,1	1,0
1910	140,2	1,6	71,6	1,0
1911	164,1	1,7	88,4	1,1
1912	189,8	1,8	113,0	1,5
1913	198,7	1,8	143,0	1,4

Ein Blick auf diese Zahlen läßt erkennen, daß sich sowohl Einfuhr wie Ausfuhr in den ersten dreizehn Jahren unseres Jahrhunderts recht erheblich gebessert haben. Die absoluten Zahlen sind sogar um mehr als 100 Prozent gestiegen. Die Gesamtzahlen setzen sich in der Hauptsache aus folgenden Produkten zusammen: Deutschland bezog aus Spanien vor allem Erze, Apfelsinen, Mandarinen und andere Südfrüchte, Wein, Korkwaren, unedle Metalle wie Blei und Kupfer. Ein ganz anderes Bild ergeben die von Deutschland nach Spanien gelieferten Produkte, die sich in erster Linie aus Fertigfabrikaten, vor allem Dampflokomotiven, Dynamomaschinen, Elektromotoren, Steinkohlen, Kupferdraht, elektrotechnischen Erzeugnissen, chemischen Produkten, Spinnstoffen und anderen Artikeln, zusammensetzen.

In den letzten vier Jahren vor dem Kriege zeigen die wichtigsten von Spanien nach Deutschland gelieferten Produkte folgende Entwicklung: (nach den Ausfuhrwerten für 1913 geordnet.)

Produkt: in Mill. Mk.	1913	1912	1911	1910
Gesamteinfuhr	198,7	189,8	164,1	140,2
Erze	96,6	98,4	82,0	70,2
darunter Eisenerze	72,6	72,7	59,9	52,9
Schwefelkies	21,2	20,7	15,9	13,7
Zinkerze	0,9	2,9	4,1	2,5
Apfelsinen, Mandarinen	20,2	18,3	16,7	16,2
Bleirohr	15,7	8,8	3,3	3,7
Gewöhnlicher Faßwein	15,5	16,6	17,5	13,5
Bananen	6,8	5,2	6,1	4,3
Weinmaische	5,0	5,0	5,2	3,6
Mandeln, getrocknet	3,9	1,0	2,4	1,9
Schaf- und Lammfelle roh und behaart	3,8	4,5	3,3	2,8
Korkstopfen	3,3	3,6	3,8	2,7
Tafeltrauben, frisch	3,2	2,9	2,4	2,2

Von überragender Bedeutung und beinahe genau so groß wie der Ausfuhrwert aller übrigen Waren zusammen ist der Wert der von Spanien nach Deutschland eingeführten Erze, von denen die Eisenerze wieder den bei weitem größten Teil ausmachen. An zweiter Stelle stehen Apfelsinen und Mandarinen, die etwa 10 Prozent der gesamten Ausfuhr betragen. Dann folgt für 1913 Blei, welches im Laufe der letzten Jahre einen außerordentlichen Aufschwung genommen hat, und das mit dem gewöhnlichen Faßwein für dieses Jahr etwa den gleichen Ausfuhrwert darstellt.

Für die deutsche Ausfuhr nach Spanien ergibt sich folgende Zusammenstellung, ebenfalls nach den Werten für 1913 geordnet:

Produkt: in Mill. Mk.	1913	1912	1911	1910
Dampflokomotiven auf Schienen laufend	10,2	3,4	6,2	1,8
Dynamomaschinen, Elektromotoren usw.	4,9	3,2	2,0	1,6
Steinkohlen	4,0	2,6	0,9	0,7
Kupferdraht	3,8	2,7	1,6	1,9
Elektr. Vorrichtungen für Beleuchtung, Kraftübertr.	3,0	1,7	0,9	1,1
Chlorkalium	2,1	1,2	1,8	1,3
Elektr. Glühlampen	1,9	2,9	1,6	1,0

Wie die Gesamtausfuhrzahl so zeigen auch die einzelnen hier angeführten Positionen in den letzten Jahren durchweg

eine erhebliche Steigerung. Vor allem trifft dieses für Dampflokomotiven und Kohlen zu, während dagegen bei elektrischen Glühlampen für das Jahr 1913 ein Rückgang zu verzeichnen ist.

Zum Schluß sei noch kurz gesagt, daß sich auch nach der spanischen Statistik im letzten Jahrzehnt vor dem Kriege der Handel mit Deutschland wesentlich gebessert hat. Während Deutschland 1903 in der spanischen Ausfuhr die siebente Stelle (hinter Großbritannien, Frankreich, Cuba, Niederlanden, Portugal und Italien) und in der spanischen Einfuhr die vierte Stelle (hinter Großbritannien, Frankreich und den U. S. A.) einnahm, hatte es sich im Jahre 1912 in der Ausfuhr (hinter Großbritannien und Frankreich) sowie in der Einfuhr (hinter Großbritannien und den U. S. A.) die dritte Stelle erobert.

Bevor ich nun die weitere Entwicklung des deutsch-spanischen Handelsverkehrs, der durch den Krieg vollkommen unterbrochen wurde, betrachte, soll zunächst im folgenden Abschnitt von dem Aufschwung der spanischen Wirtschaft während des Krieges und der darauf folgenden Krise die Rede sein.

C. Die Entwicklung der spanischen Wirtschaft während und nach dem Kriege[1].

I. Die Umstellung der spanischen Wirtschaft während des Krieges.

Allgemeines. So wie der größte Teil der neutralen Länder erlebte auch Spanien während des Weltkrieges einen außerordentlichen wirtschaftlichen Aufschwung. In den ersten Kriegsmonaten machte zwar auch die spanische Wirtschaft durch die jähe Unterbrechung des Handels mit den kriegführenden Staaten, durch die Abschneidung der Kohlen- und Rohstoffzufuhr kritische Zeiten durch, von denen sie sich aber 1915 wieder allmählich erholte. Besonders für die industrielle Entwicklung waren die nun folgenden Kriegsjahre von ganz hervorragender Bedeutung. Spanien, das bisher ein vorwiegend agrarisches Land gewesen war, erlebte unter dem Einfluß des Weltkrieges eine gewaltige Umgestaltung. Durch die steigende Nachfrage der kriegführenden Staaten, welche die Waren der neutralen Länder für jeden Preis abnahmen, ent-

[1]) Literaturangabe siehe Seite 22 dieser Arbeit.

faltete sich ein Industriezweig nach dem anderen zu nie dagewesener Blüte. Vor allem in der Bekleidungs- und der Metallindustrie entstanden Fabriken über Fabriken und zwar nicht nur in dem bisherigen Industriezentrum Spaniens, in Catalonien, sondern auch in anderen Gegenden.

Emission von Industriepapieren. Leider sind die Zahlen über diese Entwickelung äußerst mangelhaft. Immerhin beleuchten folgende dem Jahresberichte der Bank Arnus Gari für 1924[1]) entnommenen Zahlen über die Emissionen von Industriepapieren den außerordentlichen Aufschwung der spanischen Wirtschaft.

Jahr:	Peseten:
1914	56 550 000
1915	28 017 500
1916	123 553 000
1917	288 899 250
1918	264 062 000

Die Zahl für 1914 zeigt die normale Ziffer der Vorkriegszeit; die außerordentlich niedrige Zahl für 1915 ist aus der kritischen Zeit nach Kriegsausbruch zu erklären. Dann folgt der durch die Nachfrage der kriegführenden Staaten bedingte erhebliche Aufschwung im Jahre 1916.

Handelsbilanz. Am besten kommt der Aufschwung der spanischen Wirtschaft in der Handelsbilanz dieses Landes zum Ausdruck. (Exkl. Gold und Silber in Barren und Münzen)[2]):

Jahr:	Einfuhr:	Ausfuhr:	Saldo: in Mill. Pes.
1913	1305	1058	— 247
1914	1022	868	— 154
1915	970	1248	+ 278
1916	913	1362	+ 449
1917	736	1290	+ 554
1918	590	1000	+ 410
1919	899	1316	+ 417

Diese Tabelle zeigt deutlich, wie der noch vor dem Kriege bestehende Einfuhrüberschuß ab 1915 zu einem Ausfuhrüberschuß wurde, der im Jahre 1917 seinen Höhepunkt erreichte.

Das charakteristische Merkmal der spanischen Kriegswirtschaft, der Uebergang vom Rohstoffexport zur Ausfuhr von

1) Dr. Faustino Ballvé: Spanien als Betätigungsfeld für fremden Handel und Industrie, Seite 23.

2) Ernst Joachim Leonhardt, Seite 183.

Fertigfabrikaten, läßt sich vor allem aus der inneren Gestaltung der Handelsbilanz erkennen:

Spanische Einfuhr in Mill. Peseten.

	Lebendes Vieh:	Rohstoffe:	Fertigwaren:	Lebensmittel:
1913	30,3	520,7	483,5	271,5
1914	8,3	451,1	311,1	251,5
1915	3,6	534,8	207,3	222,0
1916	5,1	456,9	254,1	196,9
1917	5,8	347,5	249,1	131,5
1918	6,2	276,2	165,7	141,7
1919	14,2	377,1	212,5	214,7
		Ausfuhr:		
1913	18,9	333,1	251,3	454,3
1914	6,0	255,9	250,0	355,8
1915	2,3	232,9	605,1	402,1
1916	10,8	259,5	558,5	532,7
1917	4,6	241,7	533,0	528,8
1918	8,0	185,4	429,9	376,3
1919	1,3	218,3	471,2	625,5

Bei der Betrachtung der Einfuhrzahlen ist vor allem der durch die Lieferungsmöglichkeit der Kriegsländer herbeigeführte Rückgang der Rohstoffeinfuhr und der Fertigwaren beachtenswert für die Entwickelung der spanischen Wirtschaft. Das Zurückgehen der Rohstoffeinfuhr erklärt sich zunächst in der Hauptsache aus dem Ausfall der englischen Kohlenlieferungen. Später, nachdem auch Amerika den Krieg erklärt hatte, trug außerdem noch das Ausbleiben der Baumwoll- und Petroleumeinfuhr aus den U. S. A. zur Verringerung der spanischen Rohstoffeinfuhr bei. Umso anerkennenswerter ist es, daß es Spanien trotz Mangel an Rohstoffen fertig gebracht hat, während der Kriegsjahre seine Industrie derartig zu entwickeln, daß es z. B. von 1914 auf 1915 seine Ausfuhr um bald das Zweieinhalbfache zu steigern vermochte. Auch die Ausfuhr von Lebensmitteln war trotz eigenen Mangels ziemlich bedeutend; erst 1918 konnte sie durch Ausfuhrverbote und -einschränkungen zurückgeschraubt werden.

Goldeinfuhr und Stand der spanischen Pesete. Durch die Lieferungen an das Ausland wurde eine außerordentliche Steigerung der Goldeinfuhr herbeigeführt. In den Jahren 1914 bis 1917 erreichte diese die beträchtliche Höhe von 1 192 Millionen Peseten[1]).

[1]) Ernst Joachim Leonhardt: a. a. O. Seite 182.

Dieses hatte zur Folge, daß der Goldbestand der Bank von Spanien in den Jahren 1913 bis 1918 von 674,13 Mill. Pes. auf 2315 Mill. Pes., d. h. also um fast das Vierfache, stieg. Hieraus erklärt sich der äußerst günstige Stand der spanischen Pesete, die in den letzten Kriegsjahren sogar ein Agio über den amerikanischen Dollar erzielte. (Juni 1917: 1 Dollar = 4,225 Pes. gegen Friedensparität 5,182[1]).

Spanische Landwirtschaft. Nicht allein die spanische Industrie, sondern auch die Landwirtschaft dieses Landes nahm infolge der erhöhten Nachfrage nach Lebensmitteln in den Kriegsjahren einen außerordentlichen Aufschwung. Ein Beweis hierfür ist der durch Bewirtschaftungsverbesserungen und Kapitalanwendung herbeigeführte Rückgang der Getreideeinfuhr, die im Jahre 1924 sogar auf Null gesunken war[2]).

II. Die krisenhaften Erscheinungen der Nachkriegszeit.

Allgemeines. Nach Beendigung des Krieges blieb auch Spanien von den Rückschlägen der Kriegsjahre nicht verschont. Etwa 1½ Jahre noch dauerte die Hochkonjunktur an, bis dann im Jahre 1920 das gesamte spanische Wirtschaftsleben von einer gewaltigen Krise erfaßt wurde, eine Krise, die vieles vernichtete, was während der Kriegsjahre teilweise unter großen Kosten aufgebaut worden war. Bald nach Beendigung des Krieges verdrängten die kriegführenden Staaten, nachdem sie sich wieder auf ihre frühere Produktion eingestellt hatten, ihren alten Lieferanten Spanien durch bessere Qualität von dem Weltmarkt. Spanien hatte versäumt, in der Zeit der Hochkonjunktur auch für kommende ungünstigere Zeiten zu sorgen. Während des Krieges war es in der Hauptsache auf die Lieferungsmöglichkeit, nicht aber auf gute Qualität und billige Preise angekommen. Jetzt wurde wieder Qualitätsware gefordert, die Spaniens junge und immerhin noch verhältnismäßig unentwickelte Industrie nicht liefern konnte. Die Folgen waren teilweise furchtbar. Die Lebensmittelpreise zogen, wie aus folgender Tabelle zu ersehen ist, derartig an, daß die durch Lohnherabsetzungen und Entlassungen hervorgerufene Unzufriedenheit unter den Arbeitern an vielen Stellen zu Streiks und Unruhen führte.

---

[1]) Ernst Joachim Leonhardt, a. a. O. Seite 187.
[1]) Francisco Bernis: Die Entwicklungsgeschichte der spanischen Wirtschaft in Schmollers Jahrbuch 1925. I.

Lebenshaltungskostenindex in Spanien. (1914 = 100.)

1914	100
1920	190
1921	190
1922	181
1923	177
1924	184

Handelsbilanz. Große Firmen und Bankunternehmungen brachen in dieser Zeit zusammen, und die Handelsbilanz Spaniens, die während des Krieges stark aktiv gewesen war, schlug im Jahre 1920 ins Gegenteil um.

Jahr:	Einfuhr:	Ausfuhr;	Saldo: in Mill. Pes. (excl. Gold und Silber in Barren und Münzen)
1919	899	1 316	+ 417
1920	1 421	1 010	— 411
1921	2 833	1 567	— 1266
1922	3 039	1 396	— 1643
1923	3 059	1 592	— 1467

Die spanische Handelsbilanz, die im Jahre 1919 noch mit 417 Mill. Pes. aktiv gewesen war, zeigte also bereits 1920 einen Einfuhrüberschuß von 411 Mill. Pes., der in den folgenden Jahren durch die weitere außerordentliche Steigerung des Importes noch um ein Vielfaches stieg.

Der Stand der spanischen Pesete. Ebenso kommt die Heftigkeit der Krise, von der das spanische Wirtschaftsleben ergriffen wurde, in der spanischen Valuta zum Ausdruck. Am amerikanischen Dollar gemessen, zeigte diese folgende Entwickelung: (Friedensparität 1 Dollar = 5,182 Pes.)[1])

Monat:	1919	1920	1921	1922	1923
Januar	4,86	5,30	7,41	6,63	6,39
Februar	4,79	5,77	7,12	6,34	6,38
März	4,94	5,73	7,15	6,37	6,45
April	4,94	5,76	7,16	6,44	6,52
Mai	4,97	5,96	7,38	6,36	6,56
Juni	5,00	6,08	7,64	6,36	6,70
Juli	5,13	6,24	7,72	6,42	7,00
August	5,21	6,64	7,73	6,42	7,30
Sept.	5,24	6,76	7,66	6,51	7,37
Oktober	5,18	6,96	7,54	6,55	7,41
November	5,07	7,70	7,25	6,55	7,60
Dezember	5,11	7,63	6,82	6,39	7,66

[1]) Ernst Joachim Leonhardt: a. a. O. Seite 188.

Den Höhepunkt der Entwertung erreichte die spanische Pesete im Juli 1921, eine Entwertung, die 50 Prozent gegenüber der Vorkriegszeit betrug.

Schutzmaßnahmen der spanischen Regierung[1]). Die bereits gezeigte Verschlechterung der spanischen Handelsbilanz war zum Teil auf den für die Einfuhr günstigen Stand der spanischen Währung zurückzuführen. Um diesem die spanische Industrie schädigenden Zustand Einhalt zu tun, erließ die Regierung am 10. August 1920 ein Dekret, durch welches fortan bei Bezahlung der Zölle in spanischem Papier- oder Silbergeld ein der Entwertung der Währung gegenüber dem Golde entsprechendes Aufgeld entrichtet werden mußte.

Die immer ernster werdende Lage der spanischen Industrie, die sich den veränderten Verhältnissen nicht anpassen konnte, verlangte aber noch nach weitgehenderem Schutze. Die spanische Regierung sah sich daher veranlaßt, die bis zum Kriege betriebene Handelspolitik — Förderung der Ausfuhr seiner Agrarprodukte nach denjenigen Ländern, die Spanien als Gegenwert ihre Industrieerzeugnisse lieferten — zu verlassen. Der erste Schritt hierzu war die Erhöhung der Einfuhrzölle auf zahlreiche Artikel ab 1. Dezember 1920. Als eine weitere Folge dieser Notmaßnahme entstand der provisorische spanische Zolltarif vom 21. Mai 1921, der, wie es in den Ausführungsbestimmungen dazu heißt, als Basis für die Verhandlungen mit solchen Ländern dienen sollte, die in keinem Vertragsverhältnis zu Spanien standen oder deren Handelsverträge gekündigt waren. Dieser provisorische Tarif brachte für den größten Teil der nach Spanien eingeführten Waren eine außerordentlich starke Belastung. Durch eine weitere Verordnung vom 3. Juni 1921 wurden die Zölle für einige Positionen abermals erhöht, und zugleich ein Valutazuschlag eingeführt, der sich nach dem Grade der Entwertung des fremden Geldes richtete. Dieser Valutazuschlag sollte ebenfalls die spanische Industrie vor der Einfuhr billigerer Waren aus valutaschwachen Ländern schützen.

Zur Vorbereitung und Bearbeitung eines neuen Tarifschemas und endgültiger Zollsätze hatte die spanische Regierung einen aus Volksvertretern und den Zollbehörden zusammengesetzten Ausschuß ernannt. Anfang 1922 waren die Arbeiten dieser Zollkommission beendet, und am 16. Februar 1922 trat der endgültige Zolltarif in Kraft. Einige Tage später kam durch eine Verordnung vom 20. Februar 1922 der Zuschlag

[1]) Akten der Handelskammer Düsseldorf und der Nordwestl. Gruppe des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller, Zeitungen.

für Waren aus solchen Ländern mit entwerteter Valuta, die Anspruch auf die zweite Spalte des spanischen Zolltarifs hatten, in Fortfall. Einen Ausgleich hierfür bildete die abermalige Erhöhung des bei weitem größten Teils der Positionen in dem neuen Zolltarif. Das Schema des Tarifes vom 16. Februar 1922 brachte gegenüber dem bisherigen eine starke Spezialisierung. Die Zahl der Positionen war von 718 auf 1540, also auf mehr als das Doppelte, gestiegen. Es wechselten Wertzölle mit Gewichtszöllen ab. Der Tarif enthielt zwei verschiedene Spalten, von denen die erste, welche für Staaten ohne Vertrag zur Anwendung kam, durchschnittlich das zwei- bis dreifache der zweiten billigeren Spalte betrug. Ein Vergleich des alten mit dem neuen Tarif zeigt, wie weitgehend durch die neuen Zollsätze die protektionistischen Bestrebungen der spanischen Industrie, die nach dem Kriege wieder mit großer Heftigkeit verfochten wurden, zum Nachteil der landwirtschaftlichen Interessen berücksichtigt wurden.

Der neue spanische Zolltarif bestand aus Wert- sowie Gewichtszöllen.

Schon bald sah man jedoch in Spanien die erheblichen Nachteile einer Zollberechnung auf Grund des Wertes der eingeführten Erzeugnisse ein. Die spanische Regierung wurde daher im April 1922 ermächtigt, solche Wertzölle, bei denen sich das bisherige Verfahren nachteilig für die spanische Wirtschaft erwiesen hatte, in gleichwertige spezifische Zölle umzuwandeln. Hierauf erfolgten zunächst einige kleine Aenderungen, schließlich wurden aber durch ein Dekret vom 12. Juni 1923 sämtliche Wertzölle in spezifische Zölle umgewandelt.

D Die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen nach dem Kriege[1].

I. Kündigung des Vertrages.

Nach den Ausführungen des letzten Abschnittes ist es verständlich, daß die Aufgabe der deutschen Handelspolitik, die

[1] Akten der Handelskammern Düsseldorf, Essen und M. Gladbach Akten der Nordwestlichen Gruppppe des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller und des Vereins zur Wahrung der gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen für Rheinland und Westfalen.

Zeitungen und Zeitschriften.

Jahresberichte der Handelskammer in Barcelona. 1922—1926. Deutsches Handelsarchiv.

Unterhandlungen des Deutschen Industrie- und Handelstages: Sitzungsberichte des Außenhandelsausschusses.

Reichstagsdrucksachen.

fast fünf Jahre völlig unterbrochenen Handelsbeziehungen mit Spanien wieder anzuknüpfen, keine leichte war. Zu den starken protektionistischen Bestrebungen der spanischen Industrie kamen die Bemühungen der Entente-Staaten, den während des Krieges von Deutschland aufgegebenen Markt an sich zu reißen und die deutsche Konkurrenz nach Möglichkeit auszuschalten, als weiteres hemmendes Moment hinzu. Im folgenden sollen nun die sich in den Jahren 1921 bis 1927 zwischen Deutschland und Spanien abwickelnden Vertragsverhandlungen eingehender dargestellt werden.

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Spanien wurden nach dem Kriege noch immer durch den am 12. Februar 1899 abgeschlossenen Meistbegünstigungsvertrag geregelt. Veranlaßt durch den Druck ihrer Industrie sah sich die spanische Regierung aber am 21. Dezember 1921 gezwungen, dieses Abkommen zum 20. Dezember 1922 zu kündigen. Spanien beabsichtigte nach Ablauf des alten Vertrages mit Deutschland ein neues, für seine Industrie günstigeres Handelsabkommen abzuschließen.

II. Valutazuschlag.

Bereits im Frühjahr 1922 reiste die deutsche Delegation nach Madrid, um dort die Verhandlungen aufzunehmen. Anfänglich verlief alles ganz normal. Da wurde der im Februar aufgehobene Valutazuschlag von Spanien am 29. Mai ganz unerwartet und ohne vorhergehende Ankündigung wieder eingeführt, und zwar für alle Länder, deren Währung gegenüber der spanischen Pesete um mehr als 70 Prozent entwertet war. Der Valutazuschlag fand ohne Unterschied auf alle Waren des Einfuhrzolltarifs Anwendung.

Man errechnete ihn, indem man einen feststehenden Koeffizienten von 0,8 mit dem Unterschiede zwischen 100 und dem von der spanischen Regierung monatlich festgesetzten Durchschnittskurs der betreffenden unterwertigen Währung multiplizierte. Das Ergebnis wurde in Prozent auf die gewöhnlichen Zollsätze aufgeschlagen. Der amtliche Durchschnittskurs für den Monat Juni betrug z. B. für Deutschland 2,290. Der Valutazuschlag war also in diesem Monat 100 — 2,290 = 97,710 mal 0,8 = 78,17 Prozent.

Wenn dieser Zuschlag auch für alle Länder mit entwerteter Währung erhoben wurde, so lag in dieser Maßnahme doch lediglich eine Spitze gegen Deutschland, da die übrigen Länder, z. B. Oesterreich-Ungarn, Tschechoslowakei und Polen für

einen Handelsverkehr mit Spanien nur in sehr geringem Umfange in Frage kamen.

Forscht man nach den Gründen für diesen Schritt der spanischen Regierung, so trifft man

a) auf solche rein politischer,
b) auf solche rein wirtschaftlicher Art:

a) 1. Druck der alliierten Mächte, besonders Frankreichs;
b) 2. Zollerhöhungen Deutschlands[1]).
3. Druck der spanischen Industrie.
4. Schaffung eines Kompensationsobjektes bei den neuen Verhandlungen mit Deutschland.

ad. a. 1. Die Hauptkonkurrenzländer Deutschlands auf dem spanischen Markt hatten selbstverständlich ein großes Interesse an der Ausscheidung des deutschen Wettbewerbes. Trotz eines gerade beendeten, zwischen Frankreich und Spanien mit den schärfsten Mitteln geführten Zollkrieges hatte Frankreich es verstanden, in dieser Beziehung einen weitgehenden Einfluß auf das spanische Kabinett auszuüben. Die Ansicht Frankreichs über diese Frage geht deutlich aus einem am 2. Juni im „Temps" erschienenen Aufsatz hervor, der den Valutazuschlag als „eine überaus weise Maßregel" bezeichnet.

ad. b. 2. Am 8. April war durch den deutschen Reichstag eine Erhöhung verschiedener deutscher Zollsätze ab 1. Mai 1922 beschlossen worden. Unter den hiervon betroffenen Artikeln befanden sich auch einige spanische Erzeugnisse; z. B. war der Zollsatz für die unter Nr. 638 des deutschen Zolltarifs aufgeführten Korkwaren von 30,— auf 60,— Mark für je einen Doppelzentner erhöht worden, ebenso mußte für 100 Kilogramm Bananen (Nr. 50 des deutschen Zolltarifs) die bisher zollfrei waren, ab 1. Mai ein Satz von 10,— Mark bezahlt werden. Durch diese Maßnahme der deutschen Regierung fühlte sich Spanien in unfreundlicher Weise benachteiligt.

Berücksichtigt man aber die Gründe, die die deutsche Regierung zu diesem Schritt veranlaßten, so sieht man auf den ersten Blick, daß Spanien gar keine Berechtigung hatte, hierin eine besondere Zurücksetzung zu erblicken. Infolge der Reparationsverpflichtungen war der Finanzbedarf des Deutschen Reiches ganz erheblich gestiegen. Die Notwendigkeit der Schuldendeckung und die Tatsache, daß die prozentuale Belastung der deutschen Zölle trotz des Goldaufschlages die Friedenshöhe noch nicht erreicht hatte, veranlaßten die deutsche Regierung, die genannte Zollerhöhung durchzuführen.

[1]) Deutscher Reichsanzeiger Nr. 119 vom 23. Mai 1922.

Im übrigen stand Deutschland mit vereinzelten Zollerhöhungen durchaus nicht allein, hatte doch Spanien selbst, gerade wenige Monate vorher, durch einen neuen Zolltarif viel weitgehendere Erhöhungen vorgenommen. Außerdem traf die deutsche Maßnahme nicht allein spanische, sondern ebenso italienische Konkurrenzerzeugnisse. Spanien konnte also sein unfreundliches Vorgehen gegen das deutsche Wirtschaftsleben mit schlechter Behandlung durch Deutschland keinesfalls rechtfertigen.

ad. 3.) Die Erhebung des Valutazuschlages war nicht zuletzt auf die starken protektionistischen Bestrebungen der spanischen Industrie — insbesondere der katalanischen Textilindustrie, der baskischen Hüttenleute und Papierfabrikanten sowie der asturischen Kohlenzechen — zurückzuführen.

Unterstützt wurde die spanische sogenannte „Schutzzollpartei" dabei noch durch die Arbeiter, die der Ansicht waren, einen Lohnabbau durch höhere Zölle vermeiden zu können.

Schon bald zeigten sich die Folgen des Valutazuschlages. Immer mehr wurden die deutschen Erzeugnisse durch die viel billiger liefernden Konkurrenzländer, insbesondere durch England und Frankreich, von dem spanischen Markt vertrieben.

Bei der zahlenmäßigen Erfassung des Ausfuhrrückganges deutscher Waren nach Spanien ist gerade in diesen Jahren mit größter Vorsicht vorzugehen, und zwar aus folgenden Gründen:

1. In der amtlichen deutschen Statistik für die Jahre 1920 bis 1922 liegt keine Wertberechnung vor, so daß der Vergleich außerordentlich erschwert wird.

2. Infolge des Ruhreinbruchs im Januar 1923 und der hierdurch erfolgten Ausschaltung der deutschen Verwaltung geben die Zahlen für 1923 und 1924 bis Ende Oktober ebenfalls kein einwandfreies Bild. Im übrigen ist der Ausfuhrrückgang nach Spanien in dieser Zeit nicht allein auf den Valutazuschlag, sondern ab 1923 zum großen Teil auch auf die Ruhrbesetzung zurückzuführen.

3. Eine Heranziehung der spanischen Statistik, die zwar, in ihren Einfuhrziffern wenigstens einigermaßen mit den deutschen Ausfuhrziffern übereinstimmt, führt auch zu keinem völlig exakten Ergebnis, da die in der spanischen Statistik angegebenen Werte keine Gegenwartswerte sind, sondern unter Zugrundelegung von sogenannten offiziellen Werten errechnet werden. (Z. B. Werte für 1924 auf der Grundlage der offiziellen Werte von 1923, für 1920 auf der Grundlage von 1913.)

Immerhin sollen hier trotzdem einige deutsche Zahlen angegeben werden, aus denen auf den ersten Blick die außerordentliche Störung in dem nach dem Kriege sich wieder allmählich entwickelnden Güteraustausch zwischen Deutschland und Spanien zu ersehen ist.

I. Gesamtausfuhr Deutschlands nach Spanien.

		in t.	in Mill. Mk.
	1913	550 344	143
	1920	81 439	—
Mai/Dezember	1921	86 745	—
	1922	160 991	—
	1923	99 673	89,86

II. Für einzelne Produkte der deutschen Eisenindustrie ergibt sich folgendes Bild:

Tarif No.:	Ware:	1913:	1920:	i. t 1921: Mai/Dez.	1922:	1923:
785b	Stabeisen	9 962	2 199	2 255	3 226	452
786/790	Bleche	5 601	663	2 139	2 207	597
791/792	Draht	2 691	1 693	990	1 165	396
793/795	Röhren	6 413	2 538	1 828	1 732	386
796a/b	Schienen	1 208	2 048	1 656	12 517	466
797	Eisenbahnachsen	7 642	1 573	1 206	9 257	50

III. Besonders deutlich sind die Folgen der ersten Einführung, dann der Aufhebung im Februar 1922 und der Wiedereinführung des Valutazuschlages aus der Betrachtung der monatlich ausgeführten Mengen einzelner Erzeugnisse zu ersehen. Diese betrugen für die unter Nr. 797 des internationalen Warenverzeichnisses in den monatlichen Nachweisen aufgeführten Eisenbahnachsen, — Radeisen, — Räder und Radsätze:

	Januar:	Februar:	März:	April:	Mai:	Juni:	
1913	5 193	6 774	7 093	10 553	6 298	7 837	in dz
1921	Mai/Dez. Durchschnitt für einen Monat:					1 507	
1922	1 643	1 886	5 244	8 170	6 476	4 187	in dz
1923	—	117	—	53	111	—	in dz
	Juli:	August:	September:	Oktober:	Nov.:	Dez.:	
1913	8 155	2 626	3 639	5 838	4 885	6 943	in dz
1922	4 336	2 423	2 500	3 382	985	1 339	in dz
1923	—	170	—	46	—	4	in dz

Die Vorteile aus dem Valutazuschlag zog nicht allein die spanische Industrie, sondern sie kamen zum größten Teil auch den übrigen Ländern Europas, mit denen Spanien mittlerweile neue Handelsverträge abgeschlossen hatte, zugute. Hier kamen hauptsächlich Deutschlands Konkurrenten in Frage[1]):

1.	Schweiz	Vertrag vom 15. 5. 1922
2.	Frankreich	Vertrag vom 8. 7. 1922
3.	Norwegen	Vertrag vom 7. 10. 1922
4.	England	Vertrag vom 31. 10. 1922
5.	Italien	Vertrag vom 15. 11. 1923

In den genannten Verträgen mußte Spanien den betreffenden Ländern weitgehende Zugeständnisse für ihre Hauptausfuhrwaren einräumen, durch welche die Erhöhungen der Zölle bei der letzten Zolltarifrevision teilweise wieder ausgeglichen wurden. Für Deutschland bedeutete dieses eine abermalige Differenzierung, da die in den neuen Verträgen, vor allem Frankreich und England, gewährten Ermäßigungen trotz des noch bis Dezember 1922 bestehenden Meistbegünstigungsvertrages Deutschland nicht eingeräumt wurden.

III. Verlauf der Verhandlungen im Jahre 1922.

Hatte Spanien in diesen Verträgen seine nach dem Kriege eingeschlagene Schutzzollpolitik nicht eingehalten, so suchte es das Versäumte bei den Handelsvertragsverhandlungen mit Deutschland nachzuholen. Die bereits im Frühjahr 1922 aufgenommenen Verhandlungen unter der Leitung des Ministerialdirektors von Stockhammer gestalteten sich äußerst schwierig. Schon die Verhandlungsgrundlage war eine sehr ungünstige. Durch den Versailler Vertrag war Deutschland zur einseitigen Gewährung der Meistbegünstigung gezwungen. Hierdurch traten die irgend einem Lande — in unserem Falle Spanien — gewährten Vergünstigungen ganz automatisch auch für die übrigen Staaten — also in der Hauptsache für Spaniens Konkurrenten, Italien und Portugal — in Kraft. Dieses war wohl ein Hauptgrund dafür, daß die Bemühungen der deutschen Delegation, bei der spanischen Regierung die Aufhebung des Valutazuschlages zu erreichen zunächst vergeblich waren.

[1]) a. Deutsches Handelsarchiv 1922. Seite 451.
b. D. H. A. 1922. Seite 478.
c. D. H. A. 1922. Seite 663.
d. D. H. A. 1922. Seite 803.
e. D. H. A. 1922. Seite 846.

Die Spanier machten den deutschen Unterhändlern folgende Vorschläge:

Entweder Abschluß eines vorläufigen Abkommens, das Fortfall der Valutazuschläge gegen genügende Zugeständnisse deutscherseits, gleichzeitig aber Anwendung der Sätze der Kolonne I des spanischen Tarifs für deutsche Waren bedeuten sollte, oder

Abschluß eines endgültigen Abkommens, in welchem die Spanier auf die Valutazuschläge, Deutschland auf die Meistbegünstigung verzichten wollten. Für deutsche Waren sollte dann ein zwischen den Sätzen der ersten und zweiten Kolonne liegender Mitteltarif eingeführt werden.

Die deutsche Delegation sah ein, daß diese beiden Vorschläge keineswegs Grundlagen für weitere Verhandlungen bilden konnten. Vor allem der Vorschlag I bedeutete für die deutsche Einfuhr nicht wie bisher nur eine Belastung von rund 80 Prozent, sondern je nach der Art der Positionen eine Erhöhung des Zolles von 100 bis 400 Prozent. Dieser Vorschlag mußte also von vornherein ausscheiden. Auch der Vorschlag II benachteiligte die Einfuhr deutscher Waren gegenüber allen anderen Ländern, die die Sätze der Tarifkolonne II genossen, ganz außerordentlich. Dazu kam noch der Umstand, daß es wenig erfreulich war, während der heißen Sommermonate in Spanien weiter zu verhandeln. Die deutsche Delegation hielt es daher für besser, im Monat Juli nach Berlin zurückzukehren, und zwar offiziell unter dem Vorwande „sich bei der veränderten Sachlage mit neuen Instruktionen versehen zu lassen“. Ihre Abreise bedeutete also keinen Abbruch, sondern nur eine Unterbrechung der Verhandlungen.

Durch den Valutazuschlag war, wie bereits gesagt, die deutsche Einfuhr nach Spanien außerordentlich schwer belastet. Von verschiedenen Seiten wurde daher der Vorschlag gemacht, nun auch deutscherseits Spanien durch entsprechende Maßregeln zu schädigen. Bei einer näheren Prüfung der Verhältnisse zeigte sich jedoch, daß für den Augenblick eine Gegenmaßnahme — es kam hier in der Hauptsache Einfuhrverbot für Südfrüchte in Frage — wirkungslos gewesen wäre. Zu jener Zeit fand nämlich kaum noch eine Ausfuhr von Südfrüchten statt, da die ganze Frühjahrsernte bereits verkauft war. Die Forderung nach irgend einer deutschen Gegenmaßnahme wurde jedoch im Laufe der Zeit immer größer. Hatte bereits die Erhebung des Valutazuschlages gegen den noch bis zum 20. Dezember 1922 laufenden Meistbegünstigungsvertrag ver-

stoßen, so bedeutete die Verweigerung der den übrigen Ländern eingeräumten Zollermäßigungen einen weiteren krassen Bruch der Meistbegünstigung.

Als im Juli des Jahres 1922 die deutschen Unterhändler in Madrid die Verhandlungen unterbrochen hatten, beabsichtigten sie, diese so bald als möglich wieder aufzunehmen. Die Hoffnung, daß mittlerweile in Spanien ein Regierungswechsel eintreten und auf diese Weise ein leichteres Verhandeln ermöglicht werden würde, war trotz wiederholter Vorstöße der spanischen liberalen Partei nicht in Erfüllung gegangen.

Den wiederholten Bemühungen der deutschen Regierung war es bis zum Dezember noch immer nicht gelungen, die Spanier zu neuen Verhandlungen heranzuziehen. Die spanische Regierung hatte sich, teilweise noch unter dem Einfluß französischer und englischer Kreise, nach wie vor, sehr zurückhaltend gezeigt, umsomehr, da sie erkannt hatte, daß Deutschland bei seiner damaligen schlechten Lage als Abnehmer spanischer Waren nur in sehr geringem Umfange in Frage kommen konnte. Um jedoch am 20. Dezember 1922 — also am Tage des Ablaufs des alten Abkommens — einen vertragslosen Zustand zu vermeiden, wurde das bisherige Abkommen zunächst bis zum 1. Januar 1923 und dann weiter bis zum 15. Januar 1923 verlängert.

IV. Der Verlauf der Verhandlungen im Jahre 1923.

Hatte es sich in diesen beiden Fällen nur um formelle Verlängerungen gehandelt, so kam es am 15. Januar 1923 auf Grund der durch die deutsche Botschaft in Madrid mit der spanischen Regierung geführten Besprechungen durch Notenaustausch zu einem provisorischen Abkommen. Der Zweck dieses Abkommens sollte, wie es besonders in der Präambel heißt, lediglich für die Dauer der Verhandlungen über ein endgültiges Abkommen einen provisorischen Zustand schaffen. Demzufolge wurde die Gültigkeitsdauer auch nur bis längstens 28. Februar 1923 festgesetzt. Nach diesem vorläufigen Abkommen erhielt Spanien das Recht der Meistbegünstigung, sowie die Zusicherung, daß in der Zollbehandlung gewisser spanischer Erzeugnisse z. B. Eisenerze, Zinkerze, Bananen, Apfelsinen u. a. keine Verschlechterung gegenüber dem Zustand vor dem 10. Januar 1923 — mit diesem Termin waren die Zollbedingungen des § 269 des Versailler Vertrages in

Wegfall gekommen — eintreten sollte. Außerdem gewährte Deutschland für die Geltungsdauer des Abkommens: Aufhebung des Einfuhrzolles auf spanische Bananen, Zollherabsetzung für spanische Korkstopfen auf 30 Goldmark und ein Einfuhrkontingent von 70 000 Hektoliter Wein. Deutsche Erzeugnisse unterlagen bei ihrer Einfuhr nach Spanien wie bisher dem Zollsatz der zweiten Spalte des spanischen Zolltarifs, zuzüglich des Valutazuschlages.

Mittlerweile hatte sich die spanische Regierung auch zu neuen Handelsvertragsverhandlungen bereit erklärt. Mit Rücksicht darauf wurde durch Notenaustausch vom 28. Januar 1923 eine Verlängerung dieses vorläufigen Abkommens bis zum 30. April 1923 vereinbart. Immerhin dauerte es noch bis Anfang März, bis die deutsche Delegation unter Führung des Ministerialdirektors Dr. von Schoenebeck vom Reichswirtschaftsministerium wieder nach Spanien reiste. Bei den Verhandlungen über den endgültigen Vertrag mußte es in erster Linie darauf ankommen, den für den deutschen Export so schädlichen Valutazuschlag zu beseitigen. Aber auch dieses Mal gestalteten sich die Verhandlungen wieder äußerst schwierig und langwierig. Dieses war in der Hauptsache auf folgende Umstände zurückzuführen:

1. Die allgemeine Lage in Deutschland selbst, die sich durch den Ruhreinbruch noch verschlechtert hatte, vor allem aber die sich von Tag zu Tag mehr entwertende deutsche Mark bestärkte die Spanier in der Aufrechterhaltung des Valutazuschlages.

2. Die Spanier hatten ein besonderes Interesse an der Ausfuhr von Apfelsinen, Bananen, frischen Tafeltrauben, getrockneten Mandeln, Datteln, Korkstopfen und Wein. Die Ausfuhr dieser Erzeugnisse nach Deutschland war aber angesichts des Sinkens der Kaufkraft der deutschen Bevölkerung mehr und mehr zurückgegangen, wie aus folgenden Zahlen zu ersehen ist:

	1913:	1920:	1921: Mai/Dez. in dz	1922:	1923:
Apfelsinen	1 263 978	36 340	166 200	112 733	49 707
Bananen	225 734	12 820	1 500	4 136	32 517
getr. Mandeln	14 015	3 370	1 810	888	791
Korkabfälle	18 945			5 064	1 072
Wein.	506 011	312 190	260 910	93 297	55 308

Die Spanier wußten genau, daß, selbst wenn wir ihnen größere Kontingente zur Einfuhr freigaben, diese sicherlich

von Deutschland nicht im entferntesten ausgenutzt werden konnten.

3. Zudem waren wir, wie bereits erwähnt, durch den Versailler Vertrag verpflichtet, sämtlichen alliierten Staaten unbedingte Meistbegünstigung zu gewähren.

4. Dazu kam eine Krise innerhalb des spanischen Ministeriums im Mai 1923, welche ebenfalls zu einer wesentlichen Verzögerung der Besprechungen beitrug.

5. Endlich traf dann zur selben Zeit noch eine belgische Delegation in Madrid ein, in der Absicht, mit Spanien einen Handelsvertrag abzuschließen.

Alle diese Umstände führten in ihrer Gesamtheit dazu, daß der erhoffte endgültige Vertragsabschluß mit Spanien vorläufig noch aussichtslos war. Immer wieder mußte das Provisorium verlängert werden und zwar:

vom 1. 5. 1923 bis zum 30. 6. 1923
vom 1. 7. 1923 bis zum 30. 9. 1923
vom 1. 10. 1923 bis zum 30. 11. 1923
vom 1. 12. 1923 bis zum 31. 5. 1924
vom 1. 6. 1924 bis zum 30. 6. 1924

Allerdings war die spanische Regierung bereit, in einzelnen Fällen den Valutazuschlag aufzuheben oder herabzusetzen, doch handelte es sich hier in der Hauptsache um Erzeugnisse, die für die deutsche Ausfuhr nach Spanien kaum in Frage kamen, wie z. B. Marmor, Kork, Wolle, Reis, Rohkakao, Rohkaffee, Tee, Gewürze, Olivenöl usw.

Den Bemühungen der deutschen Delegation gelang es endlich im Juli 1923, mit den spanischen Unterhändlern die 1540 Positionen des spanischen Tarifs einzeln durchzusprechen. Doch führte auch dieses zu keinem Ergebnis.

Inzwischen war die Frage über die Verzollung des spanischen Weines bei der Ausfuhr nach Deutschland immer mehr in den Mittelpunkt der Verhandlungen getreten. Der Vorschlag der deutschen Unterhändler bestand darin, den Spaniern die Hälfte des autonomen deutschen Zollsatzes für Wein zu gewähren. Spanien sollte dagegen seinerseits gleichwertige Vergünstigungen einräumen. Als schließlich nach langwierigen Verhandlungen über diesen Punkt Spanien von Deutschland eine weitere 30prozentige Ermäßigung für seinen Weinexport verlangte, hielt es die deutsche Delegation für ratsamer, von Madrid abzureisen. So wurden denn die Verhandlungen am 9. August 1923 bis Anfang Oktober vertagt.

In der Zwischenzeit führte der Mitte September erfolgte Regierungsumsturz in Spanien zur völligen Verände-

rung der inneren politischen Lage. Die Bemühungen der deutschen Regierung mit dem nun in Spanien bestehenden Militärdirektorium neue Verhandlungen anzuknüpfen, waren zunächst ergebnislos. Die spanische Regierung teilte nicht nur Deutschland, sondern auch den übrigen Staaten mit, daß sie zur Zeit mit der Zusammensetzung einer neuen Handelsvertragskommission beschäftigt sei, bei Deutschland wolle sie außerdem erst den Erfolg der neu eingeführten Währung abwarten. Dieser Standpunkt war zu verstehen.

V. Der Verlauf der Verhandlungen in dem ersten Monate 1924.

Mitte April erklärte sich die spanische Regierung endlich bereit, einen Sachverständigen nach Deutschland zu senden, der über die deutschen Wirtschaftsverhältnisse, insbesondere über die Stabilität der Rentenmark und die Gestehungskosten der Industrie Untersuchungen anstellen sollte. Anfang Mai kam Professor Bernis, der von Spanien zu diesem Zweck ernannte Delegierte, nach Deutschland, um sich an Ort und Stelle durch Besichtigung verschiedener Werke, Besprechungen mit Persönlichkeiten und Prüfung des Materials über die Produktionsberechnung ein Bild über die augenblicklichen wirtschaftlichen Verhältnisse Deutschlands zu machen.

Unter Führung von Dr. Riedberg, eines Geschäftsführers des Deutschen Industrie- und Handelstages, besuchte Professor Bernis die Bezirke der Handelskammern Remscheid, Solingen, Essen, Duisburg, Hamburg, Nürnberg, Pforzheim, Frankfurt a. M. und eine große Zahl von Industrie- und Handelsfirmen.

Am 25. Mai reiste Professor Bernis wieder nach Madrid zurück, um dort über seine Erfahrungen in Deutschland zu berichten. Auf Grund seiner Ausführungen sollten dann die Verhandlungen mit Deutschland sofort weitergeführt werden.

Einen Fortschritt bedeutete das allerdings hiermit nicht im Zusammenhang stehende spanische Dekret vom 30. April 1924. Wenn es sich hier auch um eine Verordnung zur „Förderung der einheimischen Industrie" handelte, so kam diese doch auch der deutschen Einfuhr nach Spanien zugute. Die Schaffung neuer und die Vervollkommnung schon bestehender Industrien sollte durch zollfreie Einfuhr von Rohstoffen, Halbfabrikaten und gewisser Maschinen, die in Spanien z. Zt. selbst noch nicht hergestellt wurden, erleichtert werden. Deutschland genoß hinsichtlich der Zollbefreiung dieselben Vergünsti-

gungen wie die übrigen Staaten. Spanien war also bei Einfuhr der hier in Frage kommenden Artikel Deutschland gegenüber zur Meistbegünstigung zurückgekehrt.

Man hatte auf deutscher Seite gehofft, daß sofort nach der Rückkehr von Professor Bernis die Verhandlungen über ein Handelsabkommen mit Spanien in die Wege geleitet würden. Da aber Ende Mai der Bericht des spanischen Sachverständigen noch nicht vorlag, erklärte die spanische Regierung, vorläufig keine weiteren Entscheidungen vornehmen zu können. Ende Mai lief nun die achte Verlängerung des Modus vivendi ab.

Ernstlicher denn je ging man in Deutschland dieses Mal mit dem Gedanken um, es auf einen Zollkrieg ankommen zu lassen. Schließlich erfolgte dann aber doch noch eine weitere allerdings kurze Verlängerung des provisorischen Abkommens bis zum 30. Juni 1924 unter der Voraussetzung, daß die spanische Regierung innerhalb dieser Frist sich über die Abschaffung oder Beibehaltung des Valutazuschlages entscheiden sollte.

Die Vorbesprechungen zwischen den spanischen und den deutschen Bevollmächtigten setzten dann auch glücklich im Juni ein, und zwar handelte es sich zunächst um Abwägung der gegenseitigen Forderungen. Kam es auf der deutschen Seite in der Hauptsache auf die Abschaffung des Valutazuschlages an, so bestand die Hauptforderung der Spanier in einer wesentlichen Herabsetzung der deutschen Weinzölle. Diese gegenseitigen Bedingungen bildeten auch bei den Ende Juni einsetzenden Hauptsitzungen die Grundlage aller Besprechungen. Die Verhandlungen gestalteten sich wieder äußerst schwierig. Ohne weitgehende Konzessionen für die Ausfuhr seines Weines war Spanien nicht bereit, den Valutazuschlag aufzuheben. Endlich am 25. Juli 1924 kam es zur Unterzeichnung eines Handelsabkommens zwischen den beiden Ländern. Am 1. August 1925 trat dieses als Modus vivendi in Kraft.

VI. Der Vertrag vom 25. Juli 1924[1]).

Das Abkommen vom 25. Juli 1924 bedeutete für Deutschland in der Hauptsache:

1. Die Aufhebung des Valutazuschlages.
2. Einräumung des Minimalzolltarifes, also der Spalte II des spanischen Zolltarifs.

[1]) Drucksachen des Reichstags 1924 II. Nr. 467.
Deutsches Handelsarchiv 1924, Seite 1374.

3. Weitere Ermäßigungen bis zu 20 Prozent für die Positionen, für die auch Frankreich, Italien, der Schweiz und Norwegen Ermäßigungen zugebilligt wurden. Es handelte sich hier um Waren aus etwa 375 Positionen, unter die in der Hauptsache die Maschinen-, Elektrotechnische, Werkzeug-, Leder-, Fahrrad-, Glas-, Papier-, Textil- und Farbenindustrien fielen.

4. Zollbindung für den Fall einer allgemeinen Erhöhung des Zolltarifs für 24 Positionen, z. B. Zement, Kohle, optische Apparate, Farbstoffe, Seifen usw.

Deutschland gewährt Spanien dafür:

1. Vor allem die Meistbegünstigung für alle spanischen Erzeugnisse.

2. Daneben weitere Zollkonzessionen:
   a) Zollfreiheit für Reis, Tomaten, Zwiebeln, Weintrauben (bis 5 Kg.), Bananen, Zitronen, Pfeffer, Korkholze, Schafwolle, Felle, Häute, Olivenöl, Eisen-, Zink-, Blei-, Kupfer- und Manganerze.
   b) Starke Ermäßigungen für eine Reihe von Südfrüchten, Wein, Gemüse, Konserven und Korkwaren.

Die erheblichsten Zugeständnisse mußten beim Wein gemacht werden, und zwar wurde der Zoll

bei Verschnittwein	auf Mk. 15.—
bei rotem Tischwein	auf Mk. 20.—
bei gewissem Dessertwein	auf Mk. 25.—
bei weißem Tischwein	auf Mk. 30.—

festgesetzt, eine Forderung der Spanier, ohne deren Gewährung es vorläufig noch zu keinem Vertrage gekommen wäre.

Wenn dieses Abkommen auch nicht in allen seinen Punkten befriedigen konnte, so bestand doch von nun ab die Möglichkeit, die infolge des Valutazuschlages vollkommen darniederliegenden Verbindungen mit Spanien wieder aufzunehmen.

Betrachtet man die Hauptfehler des Vertrages vom 25. Juli 1924, so muß man leider feststellen, daß dieses Abkommen für Deutschland eine gewisse Zurücksetzung gegenüber den Ländern, die ihre Verträge vor dem 22. April 1924 abgeschlossen hatten, bedeutete. Spanien hatte nämlich bald nach seiner Zolltarifrevision im Jahre 1922 eingesehen, daß die erhöhten Sätze seines neuen Tarifes für solche Erzeugnisse, die in Spanien selbst nicht hergestellt werden konnten, unbedingte Nachteile für die Verbraucher dieser Produkte mit sich bringen mußten. Die Regierung wurde daher am 22. Februar 1922 ermächtigt, beim Abschluß von Handelsver-

trägen eine über 20 Prozent gehende Ermäßigung der zweiten Tarifspalte zu gewähren. Diese Ermächtigung wurde jedoch nur auf zwei Jahre erteilt, d. h. also, bis zum 22. April 1924[1]). Allen Ländern, welche vor diesem Termin mit Spanien einen Handelsvertrag abgeschlossen hatten, war bei einer Reihe von Positionen eine 20 Prozent übersteigende Ermäßigung der zweiten Tarifspalte gewährt worden, während Deutschland diese Vergünstigung nicht hatte erreichen können. Außerdem wurde die Regierung ermächtigt, bestimmte und nicht etwa allgemeine Zollermäßigungen an solche Länder zu gewähren, die der Einfuhr aus Spanien gleichwertige Vorteile einräumten. Diese Zollermäßigungen durften auf weitere Länder aber nur dann angewandt werden, wenn diese mit Spanien ein besonderes Abkommen getroffen hatten, mit welchem sie diesem Lande gleichwertige Vorteile boten. Spanien vertrat also von nun an bei Abschluß von Handelsverträgen das System der Reziprozität, ein System, welches selbstverständlich die allgemeine Meistbegünstigung ausschloß.

Deutschland war aber nicht allein hierdurch anderen Staaten gegenüber benachteiligt, sondern es hatte in vielen Fällen nicht einmal die nach dem Gesetze zulässigen, anderen Ländern eingeräumten Ermäßigungen von 20 Prozent erhalten. Dazu kam, daß Deutschland Spanien die allgemeine Meistbegünstigung gewährte, während es selbst nur die listenmäßige Meistbegünstigung erhalten hatte.

Der meistumstrittene Punkt des Vertrages vom Juli 1924 waren die schon erwähnten niedrigen Sätze für die Einfuhr spanischer Weine, die seitens der Winzer kurz nach der Unterzeichnung des Abkommens zu einer heftigen Gegenagitation führten.

Allerdings trieb man nicht nur in Deutschland, sondern auch in Spanien, England und Frankreich — dort natürlich aus Furcht vor der deutschen Konkurrenz — lebhafte Propaganda gegen den Vertrag. Wurde in Deutschland das Abkommen mit den schärfsten Mitteln von den Agrarkreisen, vor allem von den Winzern bekämpft, so trat die deutsche Industrie und der deutsche Handel auf das lebhafteste für die Annahme des Vertrages ein. Aus natürlichen Gründen lag das Verhältnis in Spanien selbstverständlich gerade umgekehrt. Von den drei Hauptgruppen, in welche die spanischen Berufskreise zerfallen, war die Großindustrie gegen, die Landwirtschaft für den Vertrag, während der Handel sich eigent-

---

1) Deutsches Handelsarchiv 1922, Seite 591 und
Deutsches Handelsarchiv 1923, Seite 735.

lich verhältnismäßig passiv verhielt. Die Großindustrie Spaniens wurde in ihrem Kampfe aufs lebhafteste von der sogenannten spanischen „Markpartei" unterstützt, einer Gruppe von spanischen Kaufleuten und Gewerbetreibenden, die durch die Entwertung der deutschen Mark in besonders starkem Maße getroffen waren und die noch immer nicht an eine völlige Regelung der deutschen Wirtschaftsverhältnisse glauben wollten.

Nach Unterzeichnung des Vertrages am 25. Juli 1924 wurde das Abkommen in Deutschland zunächst von der Reichsregierung dem Reichsrat vorgelegt. Nach eingehenden Beratungen in den Reichsratausschüssen nahm der Reichsrat am 25. August mit 38 gegen 19 Stimmen (1 Stimmenthaltung) den Vertrag unter der Voraussetzung an, daß dem deutschen Weinbau auf anderem Wege durch innerpolitische Maßnahmen entsprechende Unterstützung gewährt würde.

Viel schwieriger als im Reichsrat gestalteten sich die Verhandlungen im Reichstag, in dem die verschiedenen Ansichten über die Vorteile und Nachteile des Vertrages in viel krasserem Maße aufeinander prallten. Zur eingehenden Prüfung der ganzen Frage wurde das Abkommen dem volkswirtschaftlichen Ausschuß des Reichstages überwiesen. Durch die Auflösung des Reichstags kam es jedoch zunächst noch zu keiner Entscheidung. Allerdings beschäftigte sich das Reichskabinett in seiner Sitzung vom 29. Oktober 1924 nochmals mit den Beschwerden der Weinbauinteressen über den deutsch-spanischen Handelsvertrag. Bei aller Würdigung der Notlage der deutschen Winzer beharrte das Kabinett aber aus allgemeinen politischen Gründen auf dem Standpunkt der unbedingten Ratifizierung des Handelsabkommens.

Nach dem Zusammentritt des neuen Reichstags im Januar 1925 wurde die Gesetzesvorlage am 5. Februar 1925 wiederum einem Ausschuß, und zwar dieses Mal dem handelspolitischen Ausschusse des Reichstages, zur eingehenden Prüfung überwiesen. Nach einer Reihe lebhafter Sitzungen fand am 1. April eine Abstimmung im handelspolitischen Ausschuß statt, auf Grund deren mit starker Mehrheit (17:5 Stimmen bei 6 Stimmenenthaltungen) der Ausschuß die Ratifikation ablehnte. Die Bestürzung über dieses Ergebnis war in den Industrie- und Handelskreisen Deutschlands außerordentlich. Das Reichskabinett, die für die Ratifikation eintretenden Reichstagsabgeordneten und die am Handel mit Spanien interessierten Industrie- und Handelskreise versuchten alles, um bei der Abstimmung im Plenum des Reichstages doch noch die Annahme

des Vertrages zu erreichen. Ihre Bemühungen führten auch wirklich dazu, daß am 27. Mai 170 gegen 96 Stimmen (bei 98 Stimmenenthaltungen) für den Vertrag eintraten, allerdings unter der Bedingung, daß die Regierung sofort neue Verhandlungen mit Spanien anknüpfte, um das ratifizierte Abkommen in sehr wesentlichen Punkten zu ändern. Am 21. Juni 1925 erfolgte auch die Ratifizierung durch Spanien.

Bereits Anfang Juli reiste unter Hinzuziehung von Vertretern des Weinbaues und des Weinhandels eine deutsche Delegation unter Graf von Lerchenfeld zur Anbahnung neuer Verhandlungen nach Madrid ab. Das Ziel dieser Verhandlungen sollte vor allem sein, Spanien gegenüber eine Verbesserung der in den vorläufigen Handelsabkommen gebundenen deutschen Zollsätze für Wein und Südfrüchte durchzusetzen und außerdem von Spanien die Meistbegünstigung für deutsche Exportwaren zu erlangen.

VII. Kündigung des Vertrages vom 25. Juli 1924[1].

Die spanische Regierung zeigte sich endlich bereit, in die von Deutschland gewünschten Verhandlungen einzutreten. Zunächst kam die Frage der Weinzölle zur Erörterung. Zu diesem Zweck fanden Besprechungen zwischen den beiderseitigen Sachverständigen für die Weinfrage statt, eine bemerkenswerte Tatsache, da die spanische Regierung es bisher in allen Handelsvertragsverhandlungen vermieden hatte, unmittelbare Besprechungen zwischen Sachverständigen stattfinden zu lassen. Das Ergebnis der Fühlungnahme der beiderseitigen Sachverständigen war eine gewisse Annäherung in der deutschen und spanischen Auffassung. Da erfolgte plötzlich deutscherseits, wie ein Blitz aus heiterem Himmel, noch vor Beendigung der Verhandlungen über die Weinfrage am 16. Juli 1925 die Kündigung des Handelsabkommens zum 16. Oktober 1925. Hierzu glaubte sich die Reichsregierung infolge der innerpolitischen Bindungen bei der Annahme des Handelsabkommens im Reichstage verpflichtet. Außerdem hielt sie gerade diesen Zeitpunkt für äußerst geeignet, da auf diese Weise die spanische Herbsternte nicht mehr zu den Vertragszollsätzen nach Deutschland eingeführt werden konnte.

Psychologisch betrachtet, war besonders die Art und Weise, wie die Kündigung des Vertrages ganz plötzlich mitten im

[1] Deutsches Handelsarchiv 1925, Seite 1782.

normalen Verlauf der Verhandlungen erfolgte, ein großer Fehler. Wenn die spanische Regierung trotzdem zunächst ein gewisses Verständnis für die Zwangslage, in der sich die Reichsregierung befand, zeigte, so war dieses wohl zweifellos auf das erhebliche Interesse, das Spanien selbst an der Aufrechterhaltung des vorläufigen Handelsabkommens hatte, zurückzuführen.

VIII. Neue Verhandlungen.

Bereits am 23. Juli 1925 übergab die spanische Delegation den deutschen Unterhändlern einen Vorschlag, der in der Frage der Wein- und Südfrüchtezölle ein teilweises Entgegenkommen gegenüber den deutschen Wünschen zeigte. Gleichzeitig sollte allerdings Deutschland auf eine Reihe wichtiger Positionen aus der Vertragsliste B des Abkommens vom 25. Juli 1924 verzichten. Spaniens Entgegenkommen in der Weinfrage sollte also durch die Industrie bezahlt werden. Auf der anderen Seite erklärte sich die spanische Delegation bereit, für etwa 230 Positionen der Vertragsliste B Deutschland die Meistbegünstigung zu gewähren. Hierin war zum ersten Mal eine Annäherung an den grundsätzlichen deutschen Standpunkt in der Frage der Meistbegünstigung zu sehen.

Trotz einiger Vorteile konnte das spanische Angebot von der deutschen Delegation nicht angenommen werden. Es wurden daher der spanischen Regierung nunmehr die deutschen Forderungen vorgelegt. Da die Meistbegünstigung aus den bereits oben erörterten Gründen von Spanien nicht gewährt werden konnte, beschränkten sich die deutschen Forderungen auf diejenigen Positionen, bei denen Spanien bisher Ermäßigungen unter die Kolonne 2 seines Tarifes gemacht hatte. Darüber hinaus wurde deutscherseits die Aufnahme einer Bestimmung in den Handelsvertrag gefordert, die der Formel im spanisch-englischen Handelsvertrag vom 31. Oktober 1922 entsprach. Diese Bestimmung bedeutete in der Frage der Meistbegünstigung das bisher weitestgehende Entgegenkommen Spaniens. England hatte nämlich durchgesetzt, daß Vergünstigungen oder Vorteile, die zu irgend einer Zeit einem fremden Lande hinsichtlich eines bestimmten, England interessierenden Gegenstandes bewilligt wurden, auf Antrag der britischen Regierung auch auf gleichartige britische Erzeugnisse ausgedehnt werden könnten.

Auf diese deutschen Gegenforderungen hin erklärte die spanische Regierung, daß ihre ersten Angebote in der Weinfrage auf einem Versehen beruhten, da irrtümlicherweise eine falsche Liste überreicht worden sei.

Weiteren Verhandlungen war damit zunächst die Grundlage entzogen und eine außerordentlich ernste Lage geschaffen, die in den am Handelsverkehr mit Spanien beteiligten Wirtschaftskreisen erneut eine tiefgreifende Beunruhigung hervorrief. Zu gleicher Zeit überreichte die spanische Delegation eine neue Note mit anderen Vorschlägen, die Deutschland im Vergleich zu den am 23. Juli unterbreiteten nicht im entferntesten dieselben Vorteile einräumte. Hierdurch hatten sich die Schwierigkeiten so verstärkt, daß die deutsche Vertretung es für besser hielt, zur Berichterstattung an die Reichsregierung nach Berlin zurückzureisen.

Im September versuchte die deutsche Regierung verschiedentlich mit den Spaniern neue Verhandlungen anzuknüpfen, doch verhielten sich diese vorläufig ablehnend. Anfang Oktober entsandte die deutsche Regierung die für die spanischen Angelegenheiten zuständigen Referenten des Reichswirtschaftsministeriums und des Ministeriums für Ernährung und Landwirtschaft nach Madrid, damit diese „die Botschaft in der weiteren Bearbeitung der wirtschaftlichen Fragen unterstützten". Hiermit sollte einerseits die Verhandlungsbereitschaft und die Absicht, einen Abbruch jeglicher Beziehungen miteinander zu vermeiden, bekundet werden, andererseits wollte man sich aber auch nicht in die Initiative zu neuen Verhandlungen drängen lassen, weil unsere taktische Stellung damit von vornherein belastet gewesen wäre.

IX. Vertragsloser Zustand.

Die Zeit bis zum 16. Oktober war zu kurz, um noch vor Ablauf des Vertrages zu einer Einigung zu kommen. So trat denn an diesem Tage zwischen Deutschland und Spanien ein vertragsloser Zustand ein. Er hatte zur Folge, daß für die spanische Ausfuhr die autonomen Sätze des deutschen Zolltarifes und für die deutsche Ausfuhr die Sätze der ersten Kolonne (Maximaltarif) des spanischen Zolltarifes in Kraft traten.

Hierdurch wurde das am 15. Juni 1925 zwischen Deutschland und Italien auf der Basis der Meistbegünstigung abgeschlossene provisorische Abkommen schwer getroffen. Die

deutsche Regierung sah ein, daß auf diese Weise die zur Zeit laufenden und für Deutschland noch wichtigeren Verhandlungen mit Italien ungünstig beeinflußt werden mußten. Um dieses zu vermeiden, wurde Italien vom 16. bis zum 31. Oktober, also für die Zeit vom Ablauf des spanischen bis zum Ablauf des italienischen Abkommens, diejenigen Meistbegünstigungssätze eingeräumt, die bis zum 16. Oktober Spanien gewährt worden waren. Es gingen also gewissermaßen an diesem Tage die vertraglichen Zollermäßigungen für Wein, Südfrüchte und andere Artikel, soweit sie nicht ausschließlich spanische Waren wie z. B. Xeres, Tarragona- und Malagawein betrafen, von Spanien auf Italien über.

Inzwischen wurden zwar die Verhandlungen in Madrid weitergeführt, doch lag der deutschen Regierung zunächst mehr daran, die zur gleichen Zeit in Rom mit Italien geführten Verhandlungen zu Ende zu bringen. Hier sollte erst eine befriedigende Lösung der Weinfrage herbeigeführt werden, um auf Grund dessen dann auch zu einer endgültigen Regelung mit Spanien zu kommen.

Der von Spanien gemachte Vorschlag über eine dreimonatliche Verlängerung des bisherigen Abkommens wurde daher auch abgelehnt, da eine solche auf die Verhandlungen der deutschen Delegation in Rom unbedingt erschwerend gewirkt hätte. Auch im Interesse der deutschen Industrie erschien eine Verlängerung des Abkommens auf kurze Frist unzweckmäßig, da die Industrie in den meisten Fällen nicht in der Lage ist, ihre Aufträge in der kurzen Zeit von drei Monaten liefern zu können. In diesem Augenblick hätte also nur der Spanier Vorteile aus einer solchen Verlängerung gezogen. Für ihn wäre die Zeit gerade lang genug gewesen, seinen Wein und seine Früchte unter den bevorzugten Zollsätzen nach Deutschland zu exportieren. Nach Abschluß dieses Exportes aber hätte er wiederum auf die Dauer eines Jahres an der Neuaufnahme von Verhandlungen wenig Interesse gehabt.

Um alle diese Schwierigkeiten aus dem Wege zu schaffen, beabsichtigte die deutsche Regierung nunmehr möglichst bald ein endgültiges Abkommen mit Spanien zu schließen, welches für die Erzeugnisse der spanischen Landwirtschaft die Zollsätze des vor dem Abschluß stehenden deutsch-italienischen Vertrages und für die übrigen Warengruppen die Bestimmungen des bisherigen Abkommens übernehmen sollte. Zum mindesten aber wollte die deutsche Regierung auf ein Provisorium von wenigstens einjähriger Dauer hinarbeiten.

X. Zollkrieg[1]).

Mit einem Schlage wurden jedoch diese guten Vorsätze umgestoßen. Ganz unvermittelt erklärte nämlich am 5. November 1925 die spanische Regierung Deutschland durch folgende Bestimmungen den Zollkrieg:

1. Alle Waren deutschen Ursprungs ohne Rücksicht auf den Ort ihrer Absendung unterliegen bei ihrer Einfuhr in Spanien und den Balearen einem Zuschlag von 80 Prozent auf die Kolonne I des spanischen Zolltarifs.

2. Die Einfuhr aller Waren deutschen Ursprungs usw. ist in den Freihäfen der Kanarischen Inseln und den spanischen Häfen Ceuta und Melila verboten, es sei denn, daß die spanische Regierung eine besondere Einfuhrbewilligung erteilt.

Diese Verordnung trat mit dem 9. November 1925 in Kraft. Sie kam nicht nur der deutschen Oeffentlichkeit, sondern auch der deutschen Delegation außerordentlich überraschend, vor allem deshalb, weil die bisher geführten Verhandlungen durchaus normalen Verlauf genommen hatten, und zu der Maßnahme der spanischen Regierung keineswegs Veranlassung gegeben haben konnten.

Im übrigen war diese Maßnahme lediglich ein Pfeil, der den Schützen selbst traf, war doch Deutschland ein sehr guter Abnehmer für die spanischen Südfrüchte geworden. Die Einfuhr spanischer Apfelsinen in den Hauptexportmonaten November/Mai hatte 1922/23 nur 35 056 Doppelzentner betragen. In denselben Monaten 1923/24 war sie auf 728 526 Doppelzentner gestiegen, 1924/25 hatte sie sogar die beträchtliche Höhe von 1 527 415 Doppelzentner im Werte von rund 70 Millionen Peseten erreicht.

Bei der Frage, warum es Spanien trotzdem zu einem Zollkrieg mit Deutschland kommen ließ, muß auf zweierlei hingewiesen werden. Einmal war inzwischen am 31. Oktober 1925 der deutsch-italienische Handelsvertrag zum Abschluß gekommen. War Deutschland bereits vor dem Abkommen Italien in mancher Hinsicht außerordentlich entgegengekommen, so enthielt auch das neue Abkommen selbst weitergehendere Zugeständnisse in den Zollsätzen für Weine und Südfrüchte als Deutschland sie den Spaniern bei den augenblicklichen Verhandlungen einräumen wollte. Hierdurch fühlte sich Spanien außerordentlich zurückgesetzt und benachteiligt. Dazu kam, daß die Spanier durch ihre Maßnahme ein neues Druckmittel für die schwebenden Verhandlungen erzielen wollten.

---

[1]) Deutsches Handelsarchiv, Seite 2450.

Mit Ankündigung der Kampfmaßnahmen hatte die spanische Regierung gleichzeitig einen Vorschlag für ein sechsmonatliches Provisorium eingereicht, nach welchem Spanien bereit war, Deutschland die Sätze der Kolonne II zu gewähren Noch nie zuvor war die Verhandlungsposition Deutschlands Spanien gegenüber so günstig wie damals. Spanien befand sich, nachdem der deutsche Markt durch den Zollkrieg für die spanischen Produkte verschlossen war, in einer geradezu verzweifelten Lage. Die großen Mengen leicht verderblicher Früchte (Apfelsinen, Bananen, frische Weintrauben), die um diese Jahreszeit in ganzen Schiffsladungen nach Deutschland gingen, konnten infolge des Zollkrieges nicht verladen werden. Allein im Hafen von Almeria lagen 350 000 Faß frische Weintrauben im Werte von rund 10 Millionen Peseten, für die jeder Käufer fehlte. England, welches einen Teil dieser Mengen alljährlich abzunehmen pflegte, hielt mit seinen Käufen im Hinblick auf den Ausfall des deutschen Käufers zurück. Auch die Apfelsinenausfuhr, für die Deutschland seit neuester Zeit der bedeutendste Markt geworden war, stockte vollständig, zumal England diese Früchte aus Südafrika in erhöhtem Maße von seinen dortigen Kolonien bezog und andere Länder für Spanien nur als kleine Märkte in Betracht kamen.

XI. Deutsch-spanisches Handelsprovisorium vom 18. November 1925[1]).

Trotz dieser äußerst günstigen Lage der deutschen Delegation Spanien gegenüber, wurde der spanische Vorschlag, welcher die deutsche Einfuhr nach diesem Lande bei weitem ungünstiger stellte als der Vertrag vom 25. Juli 1924, am 18. November als Modus vivendi angenommen. Dieser Schritt der deutschen Regierung wurde von einem großen Teil der deutschen Industrie mit Bestürzung aufgenommen. Wenn auch mit dem Tage des Abschlusses der 80prozentige Zuschlag auf die Einfuhr deutscher Waren wieder wegfiel, so hatte das Provisorium doch große Fehler. Deutschland wurden, wie bereits oben gesagt, die Sätze der Kolonne II des spanischen Zolltarifs eingeräumt; Ermäßigungen unter diese Sätze sollten in keinem Falle zugestanden werden.

Spanien erhielt dagegen von Deutschland Zollermäßigungen für Tomaten, Weintrauben, Bananen, Apfelsinen, Oelsardinen und roten Verschnittwein. (Zollsatz für letzteren

[1]) Deutsches Handelsarchiv 1925, Seite 2451.

20,— Mark statt autonom 80,— Mark und im Vertrage vom 25. Juli 1924 15,— Mark.) Im übrigen mußte Spanien die autonomen deutschen Zollsätze tragen. Trotz dringender Warnung aller Interessentenkreise wurde das Provisorium nur auf sechs Monate abgeschlossen, es galt also vom 18. November 1925 bis 18. Mai 1926 und deckte sich auf diese Weise gerade mit der Hauptausfuhrzeit spanischer Früchte. War Deutschland in diesem Provisorium Spanien in Bezug auf seine Ausfuhr von Südfrüchten und Weinen wieder weitgehendst entgegengekommen, so bedeutete auf der anderen Seite die Einräumung lediglich der Kolonne II des spanischen Tarifes eine außerordentliche Diskriminierung der deutschen Industrieerzeugnisse gegenüber den anderen Ländern. Die deutschen Exportwaren waren hierdurch gegenüber den Erzeugnissen aller derjenigen Staaten, mit denen Spanien Tarifverträge abgeschlossen hatte und soweit hierin Zugeständnisse unter der Kolonne II gemacht worden waren, außerordentlich differenziert. Ein weiterer Nachteil des Provisoriums bestand darin, daß es verhältnismäßig kurz vor Weihnachten begann, also zu einer Zeit, in der man in Spanien nicht gerne kauft. Hier beginnt im allgemeinen die Einkaufssaison erst wieder Mitte bis Ende Januar, so daß viele Einkaufsfirmen nicht in der Lage waren, die ganze Dauer des Provisoriums vorteilhaft auszunutzen. Außerdem bedeutete das Nachgeben der deutschen Regierung gegenüber den von Spanien getroffenen Maßnahmen eine starke Einbuße an moralischem Ansehen.

XII. Neue Verhandlungen.

Allerdings sollten nach Abschluß des Provisoriums die deutsch-spanischen Verhandlungen sofort weitergeführt werden, um endlich einmal zu einem definitiven Vertrag zu kommen. Bereits am 25. November 1925 reichte die spanische Regierung ein neues Angebot ein, durch welches eine neue Grundlage für die weiteren Verhandlungen geschaffen wurde.

Um endlich zum Abschluß zu kommen, reisten die der deutschen Botschaft in Madrid beigegebenen Referenten bereits Mitte Dezember wieder nach Spanien. Die Verhandlungen machten jedoch anfänglich nur geringe Fortschritte, da Deutschland in der Frage der Weinzölle keine weiteren Zugeständnisse machen konnte. Umso heftiger wurde aber nicht nur in Deutschland, sondern auch in Spanien von den Kreisen der Landwirtschaft und der Industrie um den Vertrag gekämpft.

In ein besonders kritisches Stadium waren die Verhandlungen im März 1926 getreten, so daß die deutsche Delegation sich abermals gezwungen sah, zur Berichterstattung nach Berlin zu reisen. Auch in diesem Falle hatten die Forderungen in der Weinfrage zu neuen Zusammenstößen geführt. Spanien verlangte nämlich Zugeständnisse, die über das hinaus gingen, was im Jahre 1925 von der deutschen Regierung als äußerst tragbar angesehen worden war.

Auf Veranlassung des Reichsverbandes der deutschen Industrie fand am 30. März 1926 eine Aussprache zwischen dem Reichskanzler und den Vertretern des Handels, der Industrie, der Arbeitgeber, der Arbeitnehmer und der Landwirtschaft statt. Hierbei wurde ein kleiner Ausschuß gebildet, dessen Aufgabe es sein sollte, die zwischen den Wirtschaftsgruppen und der Landwirtschaft bestehenden Meinungsverschiedenheiten einem eingehenden Studium zu unterziehen und Vorschläge für einen Ausgleich zu schaffen. Da bereits am 18. Mai 1926 das Provisorium zwischen Deutschland und Spanien ablief, mußten nunmehr die Verhandlungen unter allen Umständen beschleunigt werden, falls es nicht wieder zu einem vertragslosen Zustand kommen sollte. Daß sich hierzu vor allem die deutsche Regierung bereit zeigte, war aus der ganzen Art und Weise, wie sie die Vorarbeiten zu den Verhandlungen beschleunigte, zu ersehen. Der am 30. März 1926 gebildete Ausschuß legte der Reichsregierung Anfang April eine Denkschrift vor, in der die Interessen der Landwirtschaft und der Industrie im Verkehr mit Spanien aufs eingehendste beleuchtet waren. Nach Prüfung dieser Denkschrift und Abschluß der noch erforderlichen Beratungen entsandte die Reichsregierung eine Delegation unter Führung des Staatssekretärs im Reichsministerium für Ernährung und Landwirtschaft Hagedorn nach Madrid. Hagedorn sollte eine Verständigung mit der spanischen Regierung in den Punkten, in denen bisher noch keine Einigung erzielt worden war, herbeiführen. Dadurch, daß die deutsche Regierung einen führenden Dezernenten des Ernährungsministeriums nach Madrid entsandte, wollte sie der spanischen Regierung zum Ausdruck bringen, welch großen Wert sie nunmehr auf den baldigen Abschluß eines Vertrages legte. Wie immer lag auch jetzt bei den in den letzten Tagen des Aprils wieder aufgenommenen Verhandlungen das Schwergewicht auf der Frage der deutschen Weinzölle, die anfänglich scheinbar wiederum zu einem Scheitern der Verhandlungen führen und dem Zustandekommen eines definitiven Vertrages im Wege stehen sollten. Da plötzlich trat

Spanien von seinen bisherigen weitgehenden Forderungen in den deutschen Zöllen auf spanischen Wein zurück und erklärte sich mit der Meistbegünstigung auf Rot- und Weißwein einverstanden. Die Gründe zu dieser plötzlichen Umstellung waren der deutschen Delegation zunächst unklar, doch haben hierbei nach der Ansicht der Deutschen Handelskammer für Spanien[1]) ohne Zweifel „außerhalb der wirtschaftlichen Fragen liegende Gedankengänge die Oberhand über die bisherige Taktik gewonnen" und zu diesem Schritt geführt.

XIII. Der Vertrag vom 7. Mai 1926[2]).

Auf der neuen Grundlage kam es verhältnismäßig schnell zu einer Einigung zwischen den beiden Ländern, so daß bereits am 7. Mai 1926 ein neuer Handelsvertrag abgeschlossen werden konnte.

Dieses Abkommen ist nach verschiedenen Richtungen hin bemerkenswert. Vor allem handelt es sich nicht um einen Vertrag mit allgemeiner gegenseitiger Meistbegünstigung, sondern vielmehr nur um eine listenmäßige, von den beiden Vertragspartnern zugestandene. Die Auswirkungen der spanischen Meistbegünstigung erstreckten sich auf folgende Punkte:

a) Die Kolonne II des spanischen Tarifes wurde bei solchen Positionen gewährt, bei denen von Spanien bisher noch keine Ermäßigung unter die Kolonne II zugestanden worden waren.

b) In Fällen, in denen Spanien in anderen Verträgen eine Ermäßigung bis zu 20 Prozent der Kolonne II gewährt hatte, erhielten deutsche Waren den jeweils niedrigsten Zollsatz.

c) Bei den Positionen, die in anderen Verträgen über 20 Prozent der Tarifkolonne II hinaus ermäßigt worden waren, erhielten deutsche Waren eine Ermäßigung von 20 Prozent der Kolonne II.

Die Einschränkung der Meistbegünstigung bestand also den Ländern gegenüber, mit denen Spanien Verträge hatte, in welchen Tarifermäßigungen über 20 Prozent der Tarifkolonne II enthalten waren. Es handelte sich in der Hauptsache um den französischen, englischen und amerikanischen Wettbewerb.

---

[1]) Deutsche Handelskammer für Spanien: Jahresbericht 1926.

[2]) Deutsches Handelsarchiv 1926, Seite 1099.

Auch Deutschland hatte Spanien nur eine listenmäßige Meistbegünstigung zugestanden. Die deutschen Tarifermäßigungen erstreckten sich nur auf landwirtschaftliche Erzeugnisse, die frühere Ermäßigung des Faß-Zolls war in Fortfall gekommen. Hinsichtlich der Weinzölle hatte sich Spanien im wesentlichen mit der Gewährung der Meistbegünstigung begnügt.

Der Vertrag wurde auf unbestimmte Zeit mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten, erstmalig jedoch neun Monate nach Ratifizierung abgeschlossen. Dieses besagte also, daß er mindestens ein Jahr in Kraft bleiben mußte. Weiter enthält der Vertrag eine Klausel, wonach bei Zollerhöhungen des einen Teiles jeder Vertragspartner mit dreimonatlicher Frist den Vertrag kündigen konnte.

Bis zum Austausch der Ratifikationsurkunden am 31. Mai 1926 wurde das alte Provisorium noch zwei Mal um je eine Woche verlängert. Das neue Abkommen trat am 1. Juni 1926 in Kraft.

Wenn auch dieser Vertrag nicht ganz den Wünschen der Industrie entsprach — mußte doch die Erhöhung des Weinzolles durch Aufgeben verschiedener Zugeständnisse für deutsche Industrieerzeugnisse erkauft werden — so war man doch zunächst sowohl auf spanischer wie auf deutscher Seite froh, endlich zu einem Abschluß gekommen zu sein.

XIV. Verordnung zum Schutz der spanischen Industrie vom 14. Juli 1926 und seine Wirkungen auf den deutsch-spanischen Handelsverkehr.

Das Vergnügen geordneter Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Spanien sollte leider nur kurze Zeit währen. Bereits am 9. Juli 1926 (mit Wirkung vom 14. Juli 1926) erließ die spanische Regierung eine Verordnung zum Schutze der nationalen Industrie, die wiederum einen Sieg der immer stärker werdenden protektionistischen Strömungen und zugleich eine scharfe Schwenkung der spanischen Handelspolitik bedeutete. Durch die Industrieschutzverordnung führten die Spanier ein Einschränkungssystem für Baumwollerzeugnisse ein und suchten gleichzeitig die Ausfuhr ihrer eigenen Baumwollprodukte durch eine offene Exportprämie zu steigern. Die Mittel hierzu sollten aus den Erträgnissen der durch Artikel 4 eingeführten Erhöhungskoeffizienten, die eine Steigerung von

15 bis 25 Prozent des spanischen Zolltarifes bedeuteten, gewonnen werden. Aus den übrigen Schutzmaßnahmen, die hauptsächlich der spanischen metallurgischen Industrie zugute kommen, war deutlich der Versuch zu erkennen, die in den verschiedenen Handelsverträgen übernommenen Bindungen zu umgehen und vor allem die Staaten zu treffen, deren Handelsverträge genügend Lücken hatten, um ihre Ausfuhr schädigen zu können.

Die Erregung über die so plötzlich erlassene Verordnung war nicht nur in Deutschland, sondern auch in den übrigen Ländern außerordentlich. Es entstand zunächst die Frage, inwieweit Deutschland durch den im Mai 1926 mit Spanien geschlossenen Handelsvertrag vor den Auswirkungen dieser Verordnung geschützt sei. In einer Anfang August 1926 im Reichsverband der Deutschen Industrie unter Beteiligung der Vertreter der Regierung und der industriellen Spitzenverbände stattgefundenen Sitzung wurde einheitlich die Auffassung vertreten, daß die in der neuen spanischen Verordnung festgesetzten Koeffizienten, die den Hauptangriffspunkt dieser Verordnung bildeten, auf deutsche Waren in keinem Fall Anwendung finden dürften und zwar aus nachstehenden Gründen: (Ich schließe mich im folgenden dem Urteil des Reichsverbandes der Deutschen Industrie an.)

1. Nach Absatz 2 und 3 des vielumstrittenen Artikels 4 bleiben diejenigen Positionen von den Erhöhungskoeffizienten befreit, für die Spanien in seinen Handelsverträgen Vertragssätze bestimmt hat. Im geltenden deutsch-spanischen Handelsvertrag vom 7. Mai 1926 sind allerdings keine besonderen Vertragssätze für Deutschland vorgesehen. Wohl aber hat Deutschland für die in der Anlage C aufgeführten Positionen, für die dritten Staaten Vertragssätze eingeräumt sind, die Meistbegünstigung erhalten. Aus dieser Einräumung der Meistbegünstigung folgt, daß Deutschland nicht schlechter gestellt sein darf, als die Staaten, die den Vertragssatz erhalten haben. Da diesen gegenüber der Erhöhungskoeffizient nach dem Wortlaut der Verordnung keine Anwendung findet, darf er also infolge der durch den Handelsvertrag vereinbarten Meistbegünstigung auch nicht auf deutsche Waren angewandt werden.

2. Zu prüfen ist nun weiter, ob der Erhöhungskoeffizient bei denjenigen Positionen Deutschland gegenüber zur Anwendung kommen kann, für die Deutschland nicht die Meistbegünstigung genießt. Nach Artikel 3 des geltenden deutsch-spanischen Handelsvertrages werden die Erzeugnisse deutschen

Ursprungs bei ihrer Einfuhr nach Spanien allgemein den in der zweiten Spalte des jeweils geltenden spanischen Zolltarifs angegebenen Zollsätzen unterworfen. Diese Bestimmung findet eine Ergänzung durch Artikel 5 des deutsch-spanischen Handelsvertrages und zwar in der Weise, daß Deutschland gegenüber allgemein kein Zuschlag auf die jeweils geltende zweite Kolonne des spanischen Zolltarifs erhoben werden darf, wenn er nicht gleichzeitig gegenüber „allen Ländern" zur Anwendung kommt. Es ist deshalb weiter zu prüfen, ob Spanien sich in seinem Handelsvertrag mit dritten Staaten diesen gegenüber verpflichtet hat, überhaupt keine Koeffizienten einzuführen.

Da Spanien bis zum Jahre 1924[1]) keine Ermächtigung besaß, Koeffizienten für die zweite Kolonne seines Tarifs einzuführen, hatten seine Vertragsgegner bis zu diesem Zeitpunkte kein besonderes Interesse daran, sich gegen die Einführung von Erhöhungskoeffizienten zu sichern.

Anders verhält es sich dagegen mit den nach der Einführung des Ermächtigungsgesetzes vom 8. März 1924 abgeschlossenen Handelsverträgen; in diesen Abkommen finden sich zum Teil bemerkenswerter Weise ausdrückliche Sicherungen gegen Erhöhungskoeffizienten, auch soweit die Waren der betreffenden Vertragsstaaten den zweiten Tarif zu tragen haben, so z. B. im Handelsübereinkommen zwischen Spanien und Finnland vom 16. Juli 1925, in welchem der Artikel 2 Absatz 3 folgendermaßen lautet:

„Alle anderen Erzeugnisse finnischen Ursprungs und finnischer Herkunft unterliegen bei ihrer Einfuhr in das Gebiet der spanischen Halbinsel oder der Balearischen Inseln den in der zweiten Spalte des jeweils geltenden allgemeinen spanischen Zolltarifs vorgesehenen Zollsätzen und können in keinem Fall Zollaufschläge, Koeffizienten oder anderen vorübergehenden Zollerhöhungen unterworfen werden, die Spanien eingeführt hat oder künftig einführen wird."

In ähnlicher Weise enthält der Modus vivendi zwischen Spanien und der Tschecho-Slowakei vom 16. Juli 1925 Einschränkungen für die Einführung von Erhöhungskoeffizienten, und zwar durch § 6 dieses Vertrages:

„Die nach Ursprung und Herkunft aus der Tschecho-Slowakei stammenden Boden- und Industrieerzeugnisse werden bei der Einfuhr nach Spanien keinem Zuschlage und keiner Erhöhung und keinem Koeffizienten unterliegen, die der Zeit

---

[1]) a. Deutsches Handelsarchiv 1906, Seite 987.
b. Deutsches Handelsarchiv 1924, II, Seite 1330.

in Geltung stehen oder später eingeführt werden sollten, und deren Erhebung einer Erhöhung des Zolltarifs gleich käme."

Die Handelsverträge der Spanier mit Finnland und der Tschecho-Slowakei schließen ohne Zweifel die Einführung von Erhöhungskoeffizienten diesen Staaten gegenüber allgemein aus. Spanien kann also die Erhöhungskoeffizienten nicht „allen Ländern" gegenüber anwenden. Daraus folgt nach Artikel 5 des geltenden deutsch-spanischen Handelsvertrages weiter, daß Spanien keineswegs die Berechtigung hat, einen Erhöhungskoeffizienten auf deutsche Waren einzuführen.

Diese von der deutschen Regierung vertretene Rechtsauffassung wurde von der spanischen Regierung nicht geteilt. Trotz wiederholter Bemühungen der amtlichen Stellen gelang es zunächst nicht, Klarheit über die Auslegung des spanischen Dekretes zu erlangen. Selbst in Spanien war man sich über die Verordnung nicht einig, denn die spanischen Zollbehörden gingen bei der Erhebung ihrer Gebühren nicht nach einheitlichen Grundsätzen vor.

Neue Schwierigkeiten traten durch den Abschluß des spanisch-französischen Vertrages vom 14. August 1926 auf. Dieser Vertrag nennt sich zwar „Zusatzabkommen", in Wirklichkeit handelt es sich dabei aber um eine grundsätzliche Neuregelung. Frankreich hatte auf alle Tarifbindungen aus eigenem Recht, die ihm in dem alten Handelsvertrag gewährt worden waren, verzichtet. Es genießt, genau wie Deutschland, nur noch listenmäßige Meistbegünstigung. Die Liste der meistbegünstigten Waren ist jedoch erheblich größer, als diejenige im deutsch-spanischen Vertrag. Es fallen z. B. von Eisen- und Stahlerzeugnissen im französisch-spanischen Vertrag 134 Positionen unter die Meistbegünstigung gegenüber 34 im deutsch-spanischen Vertrag. Für Maschinen ist das Verhältnis 118:53.

Im ganzen genießt Frankreich heute für 1 120 Positionen die Meistbegünstigung, während diese Deutschland nur für 251 Positionen gewährt wurde. Dazu kommt weiter, daß die Frankreich eingeräumten Zollermäßigungen nicht wie bei Deutschland an die durch das Gesetz vom 22. April 1922 festgelegte Grenze von 20 Prozent unter den Sätzen der zweiten Kolonne des spanischen Tarifes gebunden sind. Auf diese Weise kommt also Frankreich in den Mitgenuß von gewissen Zollsätzen, die Spanien anderen Ländern zugestanden hat, und die um mehr als 20 Prozent ermäßigt sind. Bekanntlich ist nun im Artikel 4 des deutsch-spanischen Handelsvertrages vom 7. Mai 1926 festgelegt, daß Ermäßigungen, die Spanien in Zukunft dritten Ländern über das Maß eines Abschlages von 20 Pro-

zent auf die zweite Kolonne hinaus zugesteht, auch Deutschland zukommen sollen. Da es sich bei dem spanisch-französischen Handelsvertrag offenbar um ganz neue Zugeständnisse handelt, müssen diese ohne weiteres auch Deutschland eingeräumt werden. Diese berechtigten Ansprüche Deutschlands wollte jedoch die spanische Regierung nicht anerkennen. Sie suchte ihr Vorgehen damit zu rechtfertigen, daß sie die Abmachungen mit Frankreich, wie bereits gesagt, als eine Verlängerung des alten Vertrages hinstellte.

Eine weitere Benachteiligung gegenüber anderen Ländern erlitt der deutsche Handel durch die spanische Verordnung vom 9. Juni 1926 (mit Wirkung vom 15. Oktober 1926), welche bestimmte, daß bei der Verzollung deutscher Waren in den spanischen Besitzungen am Golf von Guinea und in Fernando-Po anstelle der bisher geltenden Sätze der zweiten Kolonne des Kolonialtarifes die bei weitem höheren Sätze der dritten Kolonne in Anwendung kommen sollten. Zwar hatte Deutschland keinen Rechtsanspruch auf Gewährung der Meistbegünstigung in den spanischen Kolonien. Trotzdem mußte die Verordnung vom 9. Juni 1926 als eine durchaus unfreundliche Handlungsweise Spaniens gegenüber Deutschland betrachtet werden, da nunmehr deutsche Produkte den Nichtvertragsländern gleichgestellt waren.

Trotz wiederholter Anfragen der deutschen Regierung konnte bis Ende 1926 noch immer keine Klärung der zahlreichen Zweifelsfragen, die infolge der Aenderungen der spanischen Zollgesetzgebung und des Abschlusses neuer Handelsverträge im Verkehr mit Deutschland eingetreten waren, erzielt werden. Nur eines stand fest: Deutschland hatte auch in diesem Falle wieder gegenüber den anderen Ländern, vor allem England und Frankreich, den Kürzeren gezogen, denn bei diesen Ländern kam die Verordnung vom 9. Juli 1926 nicht in demselben Maße wie bei Deutschland zur Anwendung. Um endlich über diesen Punkt Klarheit zu schaffen, beschloß die deutsche Regierung anfänglich im Januar 1927 eine Kommission nach Madrid zu schicken. Mit Rücksicht auf die zur Zeit laufenden spanisch-englischen Verhandlungen ist jedoch zunächst von der Entsendung dieser Delegation abgesehen worden, da man erst den Verlauf dieser Verhandlungen abwarten will. Nach Ansicht eines seit Jahren in Spanien ansässigen und mit den Verhältnissen dieses Landes vertrauten Vertreters ist es wenig vorteilhaft und erfolgversprechend, vor Juli 1927 mit Spanien in neue Verhandlungen einzutreten und zwar einmal aus dem bereits oben genannten Grunde, andererseits aber

wegen der zur Zeit zu Gunsten Deutschlands stark aktiven Handelsbilanz. Bei der Zusammenstellung einer Verhandlungskommission empfiehlt dieser Vertreter, sich die Erfahrungen der in Spanien ansässigen deutschstämmigen Unternehmungen zunutze zu machen, um von ihnen Anweisungen über eine richtige Einstellung gegenüber den spanischen Verhandlungsmethoden zu erhalten. Auf jeden Fall müssen wir zunächst abwarten, wie die spanisch-englischen Verhandlungen ablaufen. Dann erst ist für uns der gegebene Zeitpunkt, die nun schon seit Juli vorigen Jahres währenden Unklarheiten zu beseitigen. Vielleicht wird es uns dann endlich gelingen, auf eine etwas längere Zeit hinaus die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Spanien in geregelte Bahnen zu leiten.

E. Zur Beurteilung der deutsch-spanischen Handelsbeziehungen nach dem Kriege.

I. Gegenüberstellung des alten und neuen Vertrages.

Ueberblicken wir noch einmal ganz kurz die Entwickelung der im letzten Kapitel dargelegten handelspolitischen Beziehungen zwischen Deutschland und Spanien nach dem Kriege, so bietet sich uns ein wenig erfreuliches Bild. Nicht nur Kampf zwischen den beiden Vertragsparteien Deutschland und Spanien, sondern auch Uneinigkeit innerhalb der Staaten. Hier wie dort ein stetes Aufeinanderprallen der Interessen der Landwirtschaft und der Industrie. Dieser Gegensatz durchzieht wie ein roter Faden die ganzen Verhandlungen und drückt ihnen den Stempel der Unsicherheit auf. Fehler und Ungeschicklichkeit im Verhandeln sowohl auf deutscher wie auf spanischer Seite. Persönliche Beziehungen sind in Spanien die wichtigste Voraussetzung, wenn man etwas erreichen will. Dies ist bei den Verhandlungen leider nicht genügend berücksichtigt. Immer wieder wurden neue Abordnungen zusammengesetzt, die erst nach einer Zeit das spanische Temperament und die spanische Art und Weise des Verhandelns kennen lernten und verstanden. In geschäftlichen Sachen läßt sich der Spanier stets Zeit; er liebt es, Dinge auf den nächsten Tag und weiter zu verschieben. Vor allem aber schätzt er es gar nicht in den

heißen Sommermonaten zu irgend einer ihn anstrengenden Arbeit zu schreiten, alles Momente, die bei den Verhandlungen leider viel zu wenig beachtet sind.

Selbstverständlich konnte dieses Auf und Nieder in den Verhandlungen auch nicht ohne Einfluß auf die Entwickelung des deutsch-spanischen Handelsverkehrs bleiben. Dieses zeigt deutlich folgende Tabelle, die ich einem in der Bergwerks-Zeitung vom 9. Mai 1926 veröffentlichten Aufsatz über den Schaden unstetiger Handelsbeziehungen von Dr. F. Blumrath entnehme: (in den Zahlen sind enthalten: Bohrer, Reibahlen, Spiralbohrer, Fräser, Meßwerkzeuge, Aexte, Beile, Hacken, Schrauben, Nieten, Schlösser, Schlüssel, feine Messer und Scheren. Ab März 1926 ist die Tabelle von mir ergänzt worden.)

Ausfuhr von Eisen- und Stahlwaren nach Spanien in dz:

1913		1 229	
1922		1 759	Inflationsjahr.
1923		595	
1924	Januar	260	
	Februar	335	80%iger Valutazuschlag.
	März	440	
	April	541	
	Mai	319	
	Juni	362	
	Juli	366	Abkommen vom 25. Juli 1924.
	August	505	
	September	584	
	Oktober	1 039	
	November	1 987	
	Dezember	1 483	
1925	Januar	1 769	
	Februar	1 871	
	März	1 402	Steigende Ausfuhr während des Abkommens.
	April	1 841	
	Mai	1 490	
	Juni	1 522	
	Juli	1 346	
	August	1 453	
	September	2 617	
	Oktober	1 593	Drohende Kündigung.
	November	397	Zollkrieg am 9. November und
	Dezember	541	neues Abkommen am 18. 11. 1925.

1926	Januar	1 065	
	Februar	1 574	Drohende Kündigung.
	März	1 454	
	April	1 617	
	Mai	927	Vertrag vom 7. Mai 1926 und erhöhte Zollsätze.
	Juni	557	Industrieschutzgesetz.
	Juli	757	
	August	879	
	September	882	
	Oktober	1 007	
	November	898	
	Dezember	1 211	

Mit großer Deutlichkeit spiegelt sich in dieser Tabelle die Unsicherheit in den deutsch-spanischen Handelsvertragsverhandlungen wieder.

Allein die Tatsache der unerwarteten und, angesichts des normalen Verlaufs der Verhandlungen, unbegründeten Kündigung muß als recht ungewöhnlich bezeichnet werden.

Um die Tragweite dieser Kündigung voll und ganz zu verstehen, soll im folgenden zunächst eine Gegenüberstellung des alten Vertrages vom 25. Juli 1924 und des neuen vom 7. Mai 1926 vorgenommen werden.

Beide Verträge hatten ihre Fehler; es bleibt aber zu untersuchen, welcher von ihnen für die deutsche Volkswirtschaft als Ganzes die meisten Vorteile bot.

Der Inhalt der beiden Verträge wurde bereits im Abschnitt D wiedergegeben. Er kann also als bekannt vorausgesetzt werden, und handelt es sich hier also nur noch um den Vergleich der beiden Verträge.

Meistbegünstigung[1]). Bevor ich auf die Aenderungen im neuen Vertrag gegenüber dem alten eingehe, erscheint es zweckmäßig hier kurz über den Begriff, das Wesen und die verschiedenen Arten der Meistbegünstigung zu sprechen.

Meistbegünstigung besteht dann, wenn sich ein Staat verpflichtet, seinem Vertragsgegner dieselben Vorteile im Handel und Verkehr einzuräumen wie er sie einem dritten Staate gewährt. Man unterscheidet:

a) beschränkte oder unbeschränkte Meistbegünstigung, je nach ihrer Geltung in räumlichen, zeitlichen oder anderen Grenzen.

b) die listenmäßige (bedingte) oder allgemeine (unbedingte) Meistbegünstigung, je nach dem ob sie von einer Gegenleistung

[1]) Plaut: Deutsche Handelspolitik, ihre Geschichte, Ziele und Mittel. Glier: Die Meistbegünstigungsklausel 1905.

abhängig ist, die der Vertragsgegner bewilligen muß, um sich in den Genuß der dritten Staaten gewährten Vergünstigungen zu setzen. Zu dieser Gruppe muß auch die schon genannte listenmäßige Meistbegünstigung gezählt werden, die Meistbegünstigung, die, wie wir gesehen haben, nur für eine Reihe besonders aufgeführter Waren einzelner Staaten gewährt wird.

c) einseitige und gegenseitige Meistbegünstigung. Diese letzte bisher nicht gekannte Art der Meistbegünstigung, die einseitige, wurde dem Deutschen Reich im Versailler Vertrag auferlegt. (Artikel 264 ff.) Erst nach Aufhebung dieser Einschränkung kann überhaupt wieder von einer selbständigen deutschen Handelspolitik die Rede sein.

Die Meistbegünstigung der Nachkriegszeit hat eine starke Verschiebung gegenüber der Vorkriegszeit, mit der sie kaum noch verglichen werden kann, erfahren und zwar hauptsächlich aus zwei Gründen:

1. Eine Reihe von Staaten hat seit dem Kriege das Prinzip der allgemeinen Meistbegünstigung, die früher üblichste Form, verlassen. An ihre Stelle ist die sogenannte listenmäßige Meistbegünstigung getreten, von der bereits oben die Rede war.

2. Die Meistbegünstigung der heutigen Zeit hat durch die außerordentliche Spezialisierung der einzelnen Tarife sehr viel an Wert verloren. Da die Entwickelung in den meisten Ländern dahin geht, die einzelnen Tarife noch stärker zu spezialisieren, wird die allgemeine Meistbegünstigung immer mehr eine bloße Form werden.

Aus dieser Tatsache ergibt sich natürlich für Deutschland die Forderung, daß es sich den veränderten Verhältnissen anpaßt, d. h. daß es die allgemeine uneingeschränkte Meistbegünstigung nur bei voller Gegenseitigkeit gewähren darf, und daß es nicht wie in dem deutsch-spanischen Vertrag von 1924 selbst volle Meistbegünstigung zugesteht, dagegen nur eine listenmäßige erhält. Ländern gegenüber, die sich zu dem System der Reziprozität (listenmäßige Meistbegünstigung) bekennen, müssen auch wir den Standpunkt der Ablehnung einer allgemeinen Meistbegünstigung einnehmen.

Nach dieser kurzen Unterbrechung möchte ich nun wieder zu dem eigentlichen Thema, nämlich zu dem Vergleich des alten und des neuen Vertrages übergehen.

Verbesserungen des neuen Vertrages. In der Frage der Meistbegünstigung muß zunächst eine Verbesserung des neuen Vertrages gegenüber dem alten verzeichnet werden. In letzterem hatte nämlich Deutschland bekanntlich die allgemeine Meistbegünstigung gewährt, während es selbst von Spanien nur

für einen Teil seiner Produkte das Recht der meistbegünstigten Nation erhalten hatte. In dieser Beziehung war Deutschland im neuen Vertrag insofern günstiger gestellt, als sich hier die beiden Länder nur eine listenmäßige Meistbegünstigung einräumten. Der neue Vertrag weist außerdem auch in der Frage der allgemeinen Vertragsbestimmungen verschiedene Aenderungen auf, die eine vorteilhaftere Behandlung Deutschlands bedeuteten. Das alte Abkommen setzte nämlich bei Ausübung von Handel und Gewerbe die deutschen Kaufleute den Inländern gleich und gewährte ihnen Meistbegünstigung beim Erwerb von beweglichem und unbeweglichem Vermögen. In dem neuen Vertrag ist dieses Meistbegünstigungssystem noch ganz erheblich erweitert worden, und zwar insbesondere für Zollförmlichkeiten, Auslegung des Zolltarifes, Schiffahrt, Handlungsreisende, Musterverkehr, Transitverkehr, Ausfuhrzölle, Einreise, Niederlassungen, Befreiungen von Zwangsanleihen und Nachlaßerwerb. Eine weitere Verbesserung des neuen Vertrages besteht darin, daß die Anzahl der von Deutschland auf spanische Waren gewährten Zollermäßigungen erheblich reduziert worden ist. Am bemerkenswertesten ist der Verzicht Spaniens in dieser Hinsicht auf die ihm 1924 gewährten niedrigen Weinzollsätze. Wie wir bereits früher gesehen haben, begnügt sich Spanien heute im wesentlichen mit den jetzigen Vertragssätzen.

Verschlechterungen des neuen Vertrages. Enthält der neue Vertrag, wie aus dem letzten Abschnitt hervorgeht, zwar in mancher Hinsicht günstigere Abmachungen für Deuschland, so mußten diese doch recht teuer erkauft werden und zwar durch Ausscheidung einer großen Anzahl deutscher Waren aus der Tabelle der bisher meistbegünstigten Produkte. Für 23 neue Artikel konnten allerdings Zollermäßigungen erreicht werden, dafür mußten sich aber von nun ab 156 andere bisher meistbegünstigte Positionen mit den Sätzen der Tarifspalte II zufrieden geben. Auch ist die Beschränkung der Ermäßigung auf höchstens 20 Prozent der zweiten Kolonne des spanischen Tarifs bestehen geblieben, da sie auf spanischem Gesetz beruht. Die bereits im alten Vertrage vorhandene Diskrimierung ist also durch das neue Abkommen noch wesentlich erhöht worden. Zu den 23 Artikeln, die eine Verbesserung der Zollsätze erreicht haben, gehören vor allem: Fliesen und Backsteine, gußeiserne Gegenstände, Ketten, Weichen, Kreuzungen, emaillierte Küchengeschirre aus Gußeisen, Verbrennungsmotoren, Dampfröhrenkessel, Dreschmaschinen, Oelfarben, Firnisse, Dachpappe und andere deutsche Produkte. Betrachtet man dagegen die durch

den neuen Vertrag von der Meistbegünstigung ausgeschlossenen Produkte, so versteht man ohne weiteres die außerordentliche Verschlechterung, die bei weitem nicht durch die einzelnen Verbesserungen aufgehoben werden kann. Vor allem ist der Fortfall der bisherigen Zollermäßigung bei Tischgeschirren aus Porzellan, Schreibfedern aus Stahl und Kupfer, Messern, Fahr- und Motorrädern, ferner bei einigen fetthaltigen Stoffen und Chemikalien besonders zu bedauern. Bedeutend ist auch die Verlustliste bei Textilien. Aus der großen Reihe der früher begünstigten Textilwaren blieb der alte Zollsatz bei Garnen, Geweben und Posamentierwaren aus Pflanzenfasern nur für zwei- und mehrdrähtige Garne bestehen, ebenso bei Wolle, Garnen, Geweben und Posamentierwaren aus Wolle nur für Felbel, Samt und Astrachan. Nicht besser als diese sind die Wirkwaren und Maschinengewebe aus Wolle gemischt mit anderen Bestandteilen gestellt. Ein weiterer Mangel des neuen Abkommens trat erst zwei Monate später in Erscheinung. Nach Ansicht der Spanier enthält dieser Vertrag nämlich nicht genügend Bindungen und Schutz gegen Zollerhöhungen. Hierüber bestehen jedoch, wie wir bereits früher gesehen haben, heute noch Unklarheiten, die sich hoffentlich in der nächsten Zeit beseitigen lassen.

Wir haben also gesehen, daß Verbesserungen auf der einen Seite mit Verschlechterungen auf der anderen Seite erkauft werden mußten. Bei Prüfung dieser Verhältnisse drängt sich uns ganz von selbst die Frage auf, ob die Lage des deutschen Weinbaues durch den alten Vertrag denn wirklich derartig beeinträchtigt wurde, daß es nötig war, diesen zu kündigen.

II. Deutscher Weinbau und deutsch-spanischer Handelsvertrag.

Ob der deutsch-spanische Handelsvertrag von 1924 die notleidende Lage des deutschen Weinbaues wirklich herbeigeführt hat und ob die Kündigung dieses Vertrages deshalb unbedingt erforderlich war, läßt sich erst nach genauerer Untersuchung folgender Fragen beurteilen:

1. Hat der deutsche Weinbau nicht schon lange Jahre vor dem Kriege eine sinkende Tendenz gezeigt?

2. Worauf sind die im Weinbau tatsächlich vorhandenen krisenartigen Erscheinungen zurückzuführen?

3. Welche Wirkung hat speziell das deutsch-spanische Abkommen vom 25. Juli 1924 auf den deutschen Weinbau gehabt und neigen die von den Winzern getriebenen Aktionen nicht zu starker Uebertreibung?

ad. 1. Weinbaufläche. Daß der deutsche Weinbau schon seit Jahrzehnten zu den notleidenden Zweigen der deutschen Wirtschaft gehört, ist aus folgender Tabelle leicht ersichtlich:

Jahr	Im Ertrag stehende Weinbaufläche in ha	
1906	120 207	
1907	118 581	
1908	116 768	
1909	114 737	
1910	112 506	
1911	110 053	
1912	108 840	
1913	105 876	(jetziges Reichsgebiet: 78 982.)
1914	101 952	
1915	97 057	
1916	91 815	
1917	93 673	
1918	68 917	
1919	69 163	
1920	72 661	
1921	73 841	
1922	74 360	
1923	74 677	
1924	74 342	
1925	73 274	

Diese Tabelle zeigt also deutlich den allmählichen Rückgang der deutschen Weinbaufläche vor dem Kriege und die weitere Verschärfung der Lage des deutschen Weinbaues während des Krieges. Der große Sprung 1917 auf 1918 von 93 673 Hektar auf 68 917 Hektar ist in der Hauptsache auf den Verlust von Elsaß-Lothringen zurückzuführen. In den Jahren 1919 bis 1924 setzt zwar wieder ein allmähliches Ansteigen um rund 6 000 Hektar ein; doch ist diese scheinbare Hochkonjunktur nur ein Symptom der Inflationszeit.

Weinbaubetriebe. Dasselbe Bild zeigt die Betriebsstatistik. Da leider die Zahlen für ganz Deutschland von 1925 noch fehlen, müssen wir uns mit den Betriebszählungen von 1895 und 1907 begnügen. Letztere weist in sämtlichen Be-

triebsgrößen einen Rückgang auf. Die Ergebnisse von 1925 werden voraussichtlich noch bedeutend niedrigere Ziffern bringen:

Fläche:	1895 A	1895 B	1907 A	1907 B
unter 2 ar	3 092	1 310	2 239	1 228
2— 5 ar	27 644	10 278	25 240	11 065
5—10 ar	57 626	19 035	56 183	23 127
10—20 ar	81 936	23 403	79 031	25 900
20—50 ar	103 777	22 596	99 805	23 054
50— 1 ha	47 148	7 649	44 373	7 156
1 ha—2 ha	17 692	2 972	16 167	2 578
2 ha—3 ha	3 202	595	2 747	541
3 ha—4 ha	1 120	253	868	189
4 ha—5 ha	528	121	437	114
5 u. darüber	1 085	261	768	201
	344 850	88 473	327 858	95 753

Die Gruppen A der vorstehenden Tabelle geben uns die Summe der gesamten deutschen Weinbaubetriebe; die in den Gruppen B aufgeführten Zahlen betreffen die Weinbaubetriebsinhaber, die ihrem Hauptberufe nach nicht Landwirte sind[1]).

Weinbauverschuldung. Sehr interessante Aufschlüsse über die Lage irgend eines Bevölkerungsteiles geben uns die Zahlen der Verschuldung. Leider liegen nach dieser Richtung hin für den Weinbau keine amtlichen Ziffern vor. Wir müssen uns daher mit den von Robert Müller[2]) gegebenen Mitteilungen aus den Erhebungen des Trier'schen Revisionsverbandes für die Weingebiete an der Mosel, Saar und Ruwer, die uns ein erschreckendes Bild über die von 1900 bis 1910 angewachsene Verschuldung geben, begnügen:

	1900	1905	1910 i. Mk
Schulden in lfd. Rechn.	364 405	1 179 917	2 761 375
Schulden auf Darlehen	732 990	1 600 363	3 368 626
Schulden aus Cessionen	488 885	1 049 507	2 151 292
	1 586 280	3 829 787	8 281 293

[1]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich.
[2]) Robert Müller: Die deutsche Weinkrise, Seite 155.

ad. 2. **Weinertrag.**

Jahr:	Weinmostertrag: in hl		Mostertrag: pro ha in hl	Wert des Mostes: in Mill. Mk.
1906	1 635 727		13,6	70,2
1907	2 491 894		21,0	114,6
1908	3 135 953		26,9	126,8
1909	2 020 620		17,6	73,2
1910	846 139		7,5	58,3
1911	2 922 886		26,6	178,3
1912	2 019 392		18,6	94,4
1913	1 004 947	(824 808 f. d.	9,5	48,4
1914	921 198	jetzige Reichs-	9,0	41,7
1915	2 698 917	gebiet.)	27,8	50,7
1916	1 076 111		11,7	150,8
1917	1 956 039		20,9	647,1
1918	2 249 900		32,6	655,2
1919	1 741 255		25,2	1 114,9
1920	2 440 148		33,6	2 349,3
1921	1 754 916		23,8	2 402,7
1922	3 406 188		45,8	—
1923	791 040		10,6	42,3
1924	1 803 954		24,3	94,6
1925	1 590 941		21,7	83,8

Die in dieser Tabelle angeführten Zahlen zeigen quantitativ wie qualitativ in den einzelnen Jahren große Unterschiede. Nicht selten wird auch ein gutes Jahr von einem besonders schlechten Jahr abgelöst.

So folgt z. B. auf eine seit Jahrzehnten nicht dagewesene Ernte wie diejenige von 1922, welche einen Mostertrag von 45,8 Hektoliter pro Hektar ergab, das besonders schlechte Erntejahr 1923. Daß solche in der Hauptsache durch die in Deutschland vielfach ungünstigen klimatischen Verhältnisse — Spät- und Frühfröste, Mangel an Sonnenwärme, reiche Niederschlagsmengen und die damit verbundene Gefahr des Auftretens von pilzlichen Krankheiten — verursachten Schwankungen in den Ernteerträgnissen zu krisenartigen Erscheinungen und Hemmungen in der Entwickelung des Weinbaues führen müssen, erscheint selbstverständlich. „Je nach dem Würfelspiel der Weinjahre wechseln die aus dem Weinbergbesitz gewonnenen Bezüge, hebt und senkt sich die wirtschaftliche Lage

des Weinbauern, so schreibt Kayser in seinem Buch: „Weinbau im Rheingau“[1]).

Forschen wir weiter nach den Gründen für den notleidenden Zustand des deutschen Weinbaues, so kommen wir, wie Bassermann-Jordan[2]), zu der Erkenntnis, daß weit mehr als Naturereignis und Rebenschädlinge der Mensch selbst es war und auch immer sein wird, der dem Weinbau hemmend in den Weg getreten ist. Im folgenden soll dieses eingehender besprochen werden.

Deutsche Weingesetzgebung[3]). An erster Stelle wirkte vor dem Kriege die deutsche Gesetzgebung schädigend auf die Entwickelung des deutschen Weinbaues. Um dieses zu zeigen, müssen wir etwas weiter zurückgreifen.

In den 50er Jahren des vorigen Jahrhunderts war es dem großen Chemiker Dr. Ludwig Gall gelungen, die natürliche Säure des Weines durch Zusatz von Wasser abzuschwächen und weiterhin durch Beimischung von Zucker den Alkoholgehalt zu steigern. Die damals sich in großer Not befindenden Winzer sahen in diesem Verfahren, das nach seinem Erfinder als „Gallisieren“ bezeichnet wurde, eine Rettung aus tiefster Not. Alsbald setzte jedoch von seiten der sogenannten „Puristen“ — dieses waren hauptsächlich die Weingroßbesitzer, welche in den durch den Weinhandel nunmehr stark verbreiteten gallisierten Weinen eine Konkurrenz für ihre naturreinen Weine sahen — eine heftige Agitation gegen die neue Methode des Zuckerzusatzes ein. Trotz schwerer Kämpfe gelang es jedoch den Puristen nicht, ihre Ansicht durchzusetzen. Nach wiederholten vergeblichen Versuchen hofften die Puristen endlich im Jahre 1892 durch Gesetz vom 20. April den Weinfälschern ihr Handwerk gelegt zu haben. Leider sollten sie aber bald erkennen, daß sie sich bitter getäuscht hatten. Zwar mußten die Weine nach dem neuen Gesetz bestimmte Mengen Alkohol, Extraktgehalt und Mineralstoffe enthalten, doch gestattete es Zuckerung und Verwässerung der Weine, verlangte keine Deklaration und brachte vor allem auch keine Definition des Begriffes „Wein“.

Die Kunstweinfabrikation florierte daher lustig weiter und nahm infolge der fortschreitenden Technik immer größere Ausdehnung an. Dieser wirklich unhaltbare Zustand fand

[1]) Kayser: a. a. O. Seite 105 und 106.
[2]) Bassermann-Jordan: Geschichte des Weinbaues. 1907. S. 353.
[3]) a. Robert Müller: Die deutsche Weinkrise.
b. Schafdecker: 50 Jahre Moselweinbau.

endlich durch das Gesetz vom 24. Mai 1901 eine Abänderung. Dieses Gesetz verbot jede Fabrikation von Kunstwein. Außerdem brachte es die von dem Weinbau schon so lange verlangte Begriffsbestimmung des Weines: „Wein ist das durch alkoholische Gährung aus dem Safte der Weintraube hergestellte Getränk“. Neben weiteren Verbesserungen enthielt jedoch auch dieses Gesetz wieder Unklarheiten und zwar in der Hauptsache dadurch, daß es einen Zusatz von wässeriger Zuckerlösung, welche die Menge des Weines nicht „erheblich“ vermehrte, erlaubte. Auf den Begriff „erheblich“ kam es hier an, über dessen Auslegung verständlicherweise bei den einzelnen Parteien die verschiedensten Ansichten bestanden. Hier war wiederum den Weinpantschern eine Möglichkeit zur Betreibung ihres Handwerkes gegeben.

Die richtigen Schranken zog erst das Gesetz vom 7. April 1909, welches der für den Weinbau so verderblichen Weinfälschung und Weinvermehrung ein Ende bereitete und zwar durch die räumliche, zeitliche und örtliche Beschränkung der Zuckerung. Das Gesetz bestimmte nämlich, daß die Vornahme der Zuckerung nur zu dem Zweck erfolgen dürfte, „um einem natürlichen Mangel an Zucker bzw. Alkohol oder einem Uebermaß an Säure insoweit abzuhelfen, als es der Beschaffenheit des aus Trauben gleicher Art und Herkunft in guten Jahrgängen ohne Zusatz gewonnenen Erzeugnisses entspricht.“ Wenn das Gesetz auch durch seine Bestimmungen die schweren Mißstände zum größten Teil beseitigte, so hatte es doch seine Schattenseiten. § 3 Absatz 1 bestimmte nämlich, daß „der Zusatz an Zuckerwasser in keinem Fall mehr als ein Fünftel der gesamten Flüssigkeit betragen“ dürfte. Die Erfahrung hat gezeigt, daß dieser Spielraum vollkommen unzureichend ist. Für die kleinen Weine war vor allem ein höherer Zusatz an Zuckerwasser zur Verbesserung ihres Geschmackes und zur Verminderung ihrer Säure erforderlich. Ein weiterer noch größerer Fehler des Gesetzes von 1909 beruhte auf dem sogenannten Verschnittparagraphen (§ 7). Dieser Paragraph verordnete nämlich folgendes: Verschnittwein, d. h. Wein aus verschiedener Herkunft oder verschiedenen Jahrgängen[1]), darf nur dann nach einem Teil allein benannt werden, „wenn dieser in der Gesamtmenge überwiegt und die Art bestimmt“. Die namentliche Angabe von Weinberglagen ist hierbei zulässig, doch darf der Wein in diesem Falle nicht gezuckert sein; verboten ist, in der Benennung anzugeben oder anzu-

[1]) Handwörterbuch der Staatswissenschaften: Artikel Wein und Weinsteuer.

deuten, daß der Wein Wachstum eines bestimmten Weinbergbesitzers ist. Bei den Beratungen über den Gesetzentwurf enthielt dieser Paragraph noch folgende Einschränkung: „Ein Verschnitt aus deutschen weißen Weinen mit ausländischem Wein darf nicht unter einer Bezeichnung feilgehalten oder verkauft werden, die den Anschein hervorruft, daß der Wein deutsches Erzeugnis sei“. Dieser Passus wurde jedoch von der Regierung als „unannehmbar“ abgelehnt[1]). Da aber verschnittene Weine im Gegensatz zu gezuckerten nicht deklarationspflichtig sind, bedeutete die Ablehnung dieses von der Reichstagskommission gestellten Antrages Deklarationsfreiheit von Verschnitten deutscher Weine mit ausländischen Erzeugnissen. Eine Mischung von 51 Prozent deutschen Weines mit 49 Prozent ausländischem mußte also den deutschen Namen tragen, solange der deutsche Anteil den Charakter des Verschnittes bestimmte, was in der Regel der Fall war.

Der gute Ruf des deutschen Weines wurde hierdurch teilweise vernichtet. Absatzstockungen im In- und Ausland, Preisherabsetzung und vor allem Begünstigung der ausländischen Konkurrenz durch die Einfuhr kleiner, durch den Verschnitt außerordentlich gewinnender Weine, waren die unausbleiblichen Folgen dieser Bestimmung. Die ausländischen Weine erfuhren aus dem Grunde eine besondere Bevorzugung, weil im allgemeinen die Weingesetzgebung des Auslandes mit der deutschen nicht übereinstimmte; so gilt z. B. in Italien ein trocken gezuckerter Wein noch als Naturwein, das spanische Gesetz kennt nur ganz allgemein den Begriff „Wein“, dem auch reiner Rohrzucker zugesetzt werden darf. Trotz dieser Mängel ist es leider bis heute nicht gelungen, eine Aenderung dieses sogenannten Verschnittparagraphen durchzuführen.

Schaumweinindustrie. Haben wir im letzten Abschnitt gesehen, daß die Kunstweinfabrikation und die Mängel der deutschen Gesetzgebung unbedingt einen wichtigen Faktor bei der Verschlechterung der Lage des deutschen Weinbaues vor dem Kriege gespielt haben, so soll nun im folgenden von der dem Weinbau als Konkurrenz auftretenden Schaumweinindustrie gesprochen werden.

Schaumwein, ein mit Kohlensäure übersättigter Wein, wird aus kleinen Weinen durch Zusatz von Zucker, Kohlensäure, Likör, Tannin, Hausenblase und Reinhefe gewonnen[2]). Wie aus den in Robert Müller's Arbeit über die deutsche

---

[1]) Schafdecker: a. a. O. Seite 189.

[2]) v. Babo-Mach: Handbuch des Weinbaues und der Kellerwirtschaft, Berlin 1910 Bd. II Seite 468.

Weinkrisis[1]) angeführten Handelskammerberichten hervorgeht, trat seit der Jahrhundertwende der Schaumwein als starke Konkurrenz der guten deutschen Weine auf. Dieses war umso schlimmer, als sich die Schaumweinfabrikation nicht der kleinen deutschen Weine, sondern der bei weitem billigeren ausländischen Weine bediente. Wie aus folgender Tabelle[2]) hervorgeht, stieg innerhalb eines Jahrzehntes die Produktion des aus Fruchtwein gewonnenen Schaumweines etwa um das achtfache, die Produktion anderer Schaumweine nicht ganz um das doppelte:

Jahr:	Produktion des aus Fruchtwein gewonnenen Schaumweines:	Produktion anderer Schaumweine:
1902	151 378	7 528 645
1903	283 491	10 660 951
1904	316 874	11 266 792
1905	419 335	12 866 942
1906	323 755	13 295 423
1907	317 141	13 667 324
1908	304 551	13 292 520
1909	472 580	13 687 784
1910	906 605	12 072 905
1911	1 293 081	13 865 585
1912	1 214 943	12 224 130
1913	1 082 958	11 808 238

Erst durch den Krieg erfuhr diese außerordentliche Entwickelung eine jähe Unterbrechung, wie vor allem aus den Zahlen für den aus Fruchtwein ohne Zusatz von Traubenwein gewonnenen Schaumwein zu ersehen ist. Jedoch erholte sich die Schaumweinfabrikation sehr schnell und erreichte schon bald wieder die Produktionsziffern der Vorkriegszeit.

Jahr:	Produktion des aus Fruchtwein gewonnenen Schaumweines:	Produktion anderer Schaumweine[2]):
1913	1 082 958	11 808 238
1914	561 820	6 108 718
1915	502 853	10 862 676
1916	907 819	13 538 692
1917	966 323	11 593 444
1918	1 219 642	8 789 776
1919	2 240 273	13 488 703
1920	1 330 953	9 740 815
1921	1 260 453	12 661 588

[1]) Robert Müller: a. a. O. Seite 46 ff.
[2]) Robert Müller: Die deutsche Weinkrise.
[3]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1919.

Antialkoholbewegung. Bei der Betrachtung der die Entwickelung des Weinbaues hemmenden Momente darf die schon seit Anfang des vorigen Jahrhunderts datierende, in neuester Zeit wieder energischer propagierte Antialkoholbewegung nicht vergessen werden. Handelte es sich im vorigen Jahrhundert in der Hauptsache um eine Bekämpfung des Branntweines, so richtet sich die Bewegung unserer Tage ganz allgemein gegen den Genuß einer jeden Art von Alkohol. Von welchem außerordentlichen Einfluß diese Bewegung, die in manchen Ländern sogar zur Trockenlegung führte, in den meisten Staaten (abgesehen von Italien) war, zeigt folgende internationale Uebersicht über den Alkoholkonsum pro Kopf der Bevölkerung[1]):

Jahr:	Italien:	Spanien:	Deutschland:	Niederlande:	Gr.-Brit. u. Irl.:
1871/75	—	—	—	2,3	2,4
76/80	—	—	—	2,6	2,2
81/85	—	—	ca. 7,2	2,4	1,8
86/90	99	115	ca. 5,8	2,3	1,7
91/95	93	86	ca. 5,4	2,0	1,7
96/00	92	103	ca. 6,3	1,8	1,8
1901/05	114	85	ca. 6,6	1,6	1,6
06/09	125	77	ca. 4,9	1,5	1,2

Nicht allein Rückgang des Konsums im eigenen Lande, sondern auch Verminderung des Absatzes im Auslande, — eine Folge ebenfalls derselben Erscheinung — führten in Deutschland vor dem Kriege zu Absatzstockungen und als weitere Konsequenz zu dem schon früher gezeigten Rückgang des Weinbergareals.

Auslandskonkurrenz–Zollpolitik. Als letzter und am meisten umstrittener Punkt soll die Zollgesetzgebung und ihr Einfluß auf den Weinbau besprochen werden. Ob die Behandlung der Weinzollfrage gerade in diesen Abschnitt, d. h. also, als hemmendes Moment für den Weinbau, hineinpaßt, werden wir erst zum Schluß sagen können. Eines steht fest: Die Winzer sind voll und ganz davon überzeugt, daß der Niedergang des Weinbaues vor dem Kriege zum größten Teil auf die „verfehlte Zollpolitik" des Reiches zurückzuführen sei.

Bevor wir zur Beurteilung der Folgen der Zollgesetzgebung schreiten, wollen wir uns zunächst über das Wesen des Zolles, soweit es für diese Behandlung in Frage kommt,

[1]) Schafdecker: a. a. O. Seite 101.

und über die Bedeutung gerade eines Weinzolles zur Ausschaltung oder wenigstens Erschwerung der ausländischen Weineinfuhr klar werden. Bei den Weinzöllen haben wir es mit einem Schutzzoll zu tun, d. h. mit einem Zoll, der im wesentlichen zum Schutz der inländischen Produktion gegenüber der ausländischen erhoben wird[1]). Ein Schutzzoll soll also in der Hauptsache einen Ausgleich herstellen zwischen den niedrigeren Auslands- und den höheren Inlandsproduktionskosten, d. h. also: Importpreis + Zoll müssen mindestens gleich den inländischen Produktionskosten sein[2]).

Fragen wir uns nun, ob der Fall, daß das Ausland billiger produziert als das Inland, für den deutschen Wein zutrifft, so müssen wir unbedingt zu einer bejahenden Antwort kommen. Niedrigere Löhne, billigere Weinbergpreise, billigere Materialien und größerer Ertrag pro Flächeneinheit infolge des günstigeren Klimas waren die Hauptgründe dafür, daß das Ausland seinen Wein bei weitem preiswerter herstellen konnte als der deutsche Winzer. Nach Schafdecker[3]) betrug in den Jahren 1913 bis 1914 der Preis für 1000 Liter Winzerweine ohne Verzinsung des investierten Kapitals 497,— Mark bis 554,— Mark, während in den Konkurrenzländern Spanien, Frankreich, Portugal und Algier in dieser Zeit die Kosten für dieselbe Weinmenge nur 160,— bis 200,— Mark betrugen. Allerdings darf nicht vergessen werden, daß in der Hauptsache nur die kleinen billigen Konsumweine von der ausländischen Konkurrenz geschädigt werden konnten, da das Ausland vor allem Quantitätsbau betreibt, dessen Produkte die deutschen Qualitätsweine bei weitem nicht an Güte erreichen. Im übrigen ist die Gefahr der Konkurrenz ausländischer Weine auch für die kleinen deutschen Erzeugnisse nicht so schlimm, wie sie von den Winzern oft geschildert ist, da die deutschen Weine von den ausländischen im Geschmack durchweg erheblich abweichen. Ein richtiger deutscher Weintrinker wird deshalb niemals so leicht auf einen ausländischen Wein verfallen, selbst wenn er diesen etwas billiger haben kann.

Immerhin besteht die Gefahr der Auslandskonkurrenz. Hier muß der Staat durch Zölle usw. eingreifen, und wir werden im folgenden sehen, was in den letzten Jahrzehnten auf diesem Gebiete geschehen ist[4]).

---

1) Handwörter der Staatswissenschaften: Artikel: Zölle, Zollwesen.
2) Schafdecker: a. a. O. Seite 199.
3) Schafdecker: a. a. O. Seite 92.
4) Schafdecker: a. a. O. Seite 198—276.

Wie bereits erwähnt, ist ein inländisches Produkt gegenüber der ausländischen Konkurrenz dann am besten geschützt, wenn die Inlandspreise nicht höher sind, als Importpreis + Zoll.

Nach eingehenden Untersuchungen über den Importpreis für ausländischen Wein (= Produzentenpreis + Großhandelsaufschlag + Transportkosten), über die Produktionskosten des Inlandes und die deutschen Zölle vor 1900, kam Schafdecker zu der Feststellung, daß die bis zum Jahre 1892 geltenden deutschen Weinzölle ihre Aufgabe als Schutzzölle unbedingt erfüllten. Wie war es nun nach 1892, also in der Zeit, in welcher infolge der Caprivischen Handelspolitik die landwirtschaftlichen Zölle und damit auch die Weinzölle folgende Aenderung erfuhren:

Tarif:	Wein u. Most in Fässern:	Roter Verschnittwein:	Wein für Kognak:	Keltertrauben:	Tafeltrauben:	Trauben gemostet und gegoren Weinmaische:	Wein in Flaschen:
7. 7. 1879	24	—	—	10	—	—	48
1. 2. 1892[1])	20	10	10	4	4	—	48
25. 12. 1902[1])	20	15	10	10	4	10	48

Betrachtet man die Herabsetzung der Weinzölle im einzelnen, so kommt man zu folgendem Ergebnis:

1. In der Herabsetzung des Faßweinzolles für fertige Weine von 24,— auf 20,— Mark bestand keine Gefahr für den heimischen Weinbau, da, ebenfalls nach den Berechnungen von Schafdecker, die inländischen Produktionskosten nicht größer waren als Importpreis + 20,— Mark Zoll.

2. Durch die Einführung einer Position für Verschnittwein hoffte man den auf der Vermischung geeigneter in- und ausländischer Weine beruhenden Weinhandel und damit die Nachfrage nach kleinen deutschen Weinen zu fördern. Durch die leichtere und billigere Bebauungsweise der kleineren Weine genügte übrigens im allgemeinen der Zoll von 10,— Mark zum Schutz der inländischen Produktion.

3. Am meisten wurde von den Winzern Front gegen die Reduzierung des Traubenzolles von 10,— auf 4,— Mark gemacht. Zwar war es theoretisch möglich, auf diese Weise mit ausländischen Trauben im Inlande einen billigeren Wein herzustellen als aus eigenen Früchten. Das Risiko war jedoch

[1]) Vertragssätze.

infolge der leichten Verderblichkeit der Weintrauben so groß, daß nach anfänglichen Versuchen die Umstellung der Weineinfuhr auf eigene Produktion aus ausländischen Trauben zunächst wieder aufgegeben wurde. Eine Aenderung trat jedoch durch das neue Weingesetz von 1892 ein. Wie wir bereits früher gesehen haben, hob dieses Gesetz die Deklarationspflicht für gezuckerte und gallisierte Weine auf, und zwar unter der Bedingung, daß das Erzeugnis einen bestimmten Mindestgehalt an Extrakt- und Mineralbestandteilen enthielt. Da nun die ausländischen Trauben und damit ihre Kelterrückstände bei weitem mehr Zuckerstoff und bei weitem höheren Farb- und Tanningehalt besitzen, waren diese in hervorragender Weise für die Weinfälschung geeignet. Die Folge davon war eine ungeheure Steigerung der Einfuhr ausländischer Trauben, die erst mit dem Verbot der Kunstweinfabrikation im Jahre 1909 einen erheblichen Rückgang erfuhr. Nicht der niedrige Zollsatz an und für sich, sondern erst dieser in Verbindung mit dem später erlassenen Weingesetz brachte eine Gefahr für den deutschen Weinbau.

Wie bereits in der letzten Zolltabelle gezeigt wurde, erfuhren die deutschen Weinzölle im Jahre 1902 zum Teil eine Erhöhung, die in den ersten Jahren einen genügenden Ausgleich für die mittlerweile gestiegenen Produktionskosten schaffte.

Betrachten wir folgende die mittleren Weinpreise in verschiedenen Ländern darstellende Tabelle, so müssen wir die Feststellung machen, daß die Weinpreise Frankreichs ab 1907 und die Spaniens ab 1909 eine außerordentliche Reduzierung erfuhren: (Preis pro 1 Doppelzentner in Mark.)[1])

Jahr:	Frankreich:	Italien:	Spanien:	Portugal:	Griechenl.
1897	53	38	74	105	44
1898	53	38	64	105	44
1899	55	38	66	107	44
1900	54	38	63	103	44
1901	50	32	55	90	45
1902	52	53	60	98	40
1903	58	35	65	100	36
1904	58	35	67	102	32
1905	55	35	62	96	28
1906	53	37	58	90	24
1907	45	40	53	88	26

[1]) Statistik über den auswärtigen Handel: Summe für den Gesamtimport dividiert durch die Menge des Weines: Schafdecker: a. a. O. S. 214.

Jahr:	Frankreich:	Italien:	Spanien:	Portugal:	Griechenl.:
1908	43	39	52	85	25
1909	38	35	45	80	24
1910	41	40	49	65	28
1911	54	41	40	50	28
1912	58	45	36	51	27
1913	58	43	34	60	24

Allerdings bedeutete dieser durch den Zusammenbruch des gesamten französischen Weinmarktes verursachte Preisrückgang eine Gefahr für den deutschen Weinbau. Die Einfuhrziffern stiegen rapide. Jedoch handelte es sich nur um eine vorübergehende Erscheinung, da bereits 1911 der Preis wieder auf seinen früheren Stand von 54,— Mark pro 1 Doppelzentner stieg, was auch einen sofortigen Einfluß auf die Einfuhrziffern ausübte:

Weineinfuhr in Doppelzentner aus:

Jahr	Frankreich	Spanien[1])
1900	306 490	98 909
1901	328 301	99 522
1902	317 755	101 744
1903	295 567	106 341
1904	267 452	102 910
1905	323 046	109 416
1906	354 736	139 170
1907	524 855	121 233
1908	525 358	173 488
1909	408 096	162 688
1910	454 527	274 550
1911	360 015	437 896
1912	406 892	461 701
1913	363 909	454 416

Lag die Ursache für den Preisrückgang bei den französischen Weinen in der damals in Frankreich herrschenden Weinkrise, so ist die Tatsache, daß Spanien im Jahre 1911 alle anderen Länder in der Weineinfuhr nach Deutschland überflügelte, einem anderen Konto zuzuschreiben. Bei der Beantwortung der Frage, warum gerade im Jahre 1909 der Preis für spanischen Wein um 25 Prozent herunterging, werden wir

[1]) Die Einfuhrziffern für Spanien wurden der Einfachheit halber direkt mit in diese Tabelle eingesetzt.

sofort an das deutsche Weingesetz und den schon oben erwähnten Verschnittparagraphen denken. Durch den Verschnitt mit deutschen Weinen wurden nämlich die kleinen ausländischen Weine in ihrem Geschmack derartig verbessert, daß sie, wie aus obenstehender Tabelle ersichtlich ist, auf dem deutschen Markt bedeutend größeren Absatz fanden. In gewissem Sinne liegt hier derselbe Fall vor wie bei dem niedrigen Zollsatz für Trauben im Tarif von 1892. Erst durch das Gesetz wurde der bis dahin genügende Zollsatz unzureichend. Im großen und ganzen kann also, wie wir gesehen haben, der deutschen Zollpolitik keineswegs der Vorwurf gemacht werden, daß sie die Hauptschuld an dem Untergang des deutschen Weinbaues vor dem Kriege trägt.

Wir haben hiermit die beiden ersten Fragen unseres Kapitels gelöst und wiederholen:

ad. 1. Der deutsche Weinbau ist seit Anfang unseres Jahrhunderts ständig mehr zurückgegangen.

ad. 2. Die Hauptursachen hierfür sind in den ungünstigen deutschen Produktionsbedingungen — schlechte Witterungsverhältnisse und tierische Schädlinge —, in der deutschen Gesetzgebung, der Konkurrenz des Schaumweines und der Antialkoholbewegung zu suchen, nicht aber in dem mangelhaften Schutz durch die Weinzölle. Nach dieser Feststellung kommen wir zur Beantwortung der dritten Frage:

Wirkung des deutsch-spanischen Handelsabkommens auf den deutschen Weinbau und Beurteilung der von den Winzern getriebenen Propaganda.

ad. 3. Der besseren Uebersicht halber seien hier noch einmal die Zollsätze des Vertrages vom 25. Juli 1924 denjenigen der Vorkriegszeit gegenüber gestellt:

Tarif:	Dessertwein:	Wein u. Most in Fässern:	Roter Tischwein:	Weißer Verschnittwein:	Roter Verschnittwein:	Wein für Kognak:
25. 10. 1902	—	20	—	—	15	10
25. 7. 1924	25	30	20	15	15	10

Tarif:	Wein für Schaumwein:	Keltertrauben und Traubenmaische:	Trauben gemostet und gegoren, Weinmaische:	Tafeltrauben:	Wein in Flaschen:
25. 10. 1902	—	10	10	4	48
25. 7. 1924	20	—	—	3,—; 4,—	—

Die Hauptänderungen gegenüber der Vorkriegszeit bestanden also darin, daß

1. der Zollsatz für weißen Tischwein von 20,— auf 30,— Mark heraufgesetzt wurde, während der Satz für roten Tischwein bestehen blieb.

2. daß neben dem bisherigen billigen Zollsatz von 15,— Mark für roten Verschnittwein auch ein solcher für weißen Verschnittwein festgesetzt wurde.

Dieses waren die beiden Punkte, welche in der Hauptsache Veranlassung zu den außerordentlich heftigen Agitationen der Winzer gegen den deutsch-spanischen Handelsvertrag gaben. Beschäftigen wir uns zunächst mit Punkt 1.

Wie bereits mehrfach gesagt, muß ein Schutzzoll mindestens so hoch sein, daß er einen Ausgleich schafft zwischen dem Inlands- und Auslandspreis.

a) Preis für spanischen Wein.

Das statistische Jahrbuch für das Deutsche Reich enthält unter dem Abschnitt „Auswärtiger Handel" neben den Mengenangaben auch die Wertangaben für die ein- bzw. ausgeführten Güter. Um den durchschnittlichen Preis für eine Ware zu erhalten, braucht man also nur die beiden Summen durcheinander zu dividieren. Der Preis für spanischen Wein beträgt demnach im Jahre 1924 pro 1 Doppelzentner = 1 Hektoliter = 52,90 Mark. Allerdings gibt diese Zahl nur den Mittelwert an, d. h. ein Teil der Weine wird zu einem höheren, ein Teil zu einem niedrigeren Preis eingeführt. Ich möchte jedoch mit Schafdecker[1]) annehmen, daß die Schwankungen nach oben und nach unten nicht so erheblich sind, daß sie besonders berücksichtigt werden müssen. Dieser Wert ist ein „Grenzwert", d. h. der Wert der Ware beim Ueberschreiten der Grenze[2]). Hierzu kommt also noch der Zoll, die Kosten für Entlöschung, Leckage, Kellerbehandlung und Inlandsfracht.

b) Inlandspreis.

Der hiermit zu vergleichende Inlandsgroßhandelspreis setzt sich aus den Produktionskosten, dem Großhandelsaufschlag von etwa 10 Prozent, den Kosten für Kellerbehandlung und für Inlandsfracht zusammen. Die Produktionskosten enthalten aber die Aufwendungen für Material, Löhne (einschließlich einer Vergütung für die selbst mitarbeitenden Unternehmer

[1]) Schafdecker: a. a. O. Seite 215.

[2]) Handwörterbuch der Staatswissenschaften: Artikel: Handelsstatistik.

und deren Familienangehörige), Unterhalt und Amortisation von Inventar und Gebäuden.

Infolge der nicht überall gleichen Produktionsbedingungen sind natürlich auch die Angaben über die Produktionskosten sehr verschieden. Nach den Mitteilungen der Rafa-Korrespondenz[1]) vom 2. Januar 1926 betragen die Mindestsätze für die Bebauung von 1/4 Hektar Weinberg bei Verwendung fremder Arbeitskräfte:

für Mittelmosel, Saar und Ruwer		Mk. 900,—
für Unter- und Obermosel, Ahr und Rheingau		Mk. 750,—
für Mittelrhein und Nahe		Mk. 690,—
für die Pfalz	a) Oberhaardt	Mk. 550,—
	b) Mittelhaardt	Mk. 860,—
	c) Nordpfalz	Mk. 585,—
für Franken 550,— bis 850,—, Mittel		Mk. 700,—
für Hessen	a) 1. Bodengüte	Mk. 800,—
	b) 2. Bodengüte	Mk. 600,—
	c) 3. Bodengüte	Mk. 500,—
		Mk. 6 935,—

Die Bebauungskosten schwanken also pro 1/1 Hektar (= 1 Morgen) zwischen 500,— und 900,— Mark, d. h. zwischen 2000,— und 3600,— Mark pro Hektar.

Im Durchschnitt betragen die pro 1/4 Hektar aufzuwendenden Kosten hiernach aber: 693,50 Mark. Die Division der Bewirtschaftungskosten für 1/4 Hektar durch die auf dieser Fläche geernteten Weinmengen in Hektoliter ergibt die Produktionskosten für ein Hektoliter. Wie aus der im Januar 1925 verfaßten „Denkschrift des deutschen Weinbauverbandes zu den bevorstehenden Verhandlungen im Reichstag über den deutsch-spanischen Handelsvertrag" hervorgeht, betrug 1924 die durchschnittlich geerntete Hektoliterzahl in den genannten Weingegenden rund 6,5 Hektoliter pro 1/4 Hektar, d. h. also die Produktionskosten pro 1 Hektoliter Wein betrugen durchschnittlich rund 107,— Mark. Bei Betrieben, die nur mit eigenen Kräften arbeiten, ermäßigen sich diese Ziffern noch um 40 bis 50 Prozent[2]). Damit würden also die Bebauungskosten pro 1 Hektar nur 1000,— bis 1800,— Mark und die Produktionskosten pro 1 Hektoliter Wein im Durchschnitt nur 50,— bis 60,— Mark betragen.

---

[1]) Rafa-Korrespondenz: 1926 Nr. 207.
[2]) Rafa-Korrespondenz vom 2. Januar 1926.

Nach anderen Berechnungen[1]) belaufen sich die Produktionskosten pro 1 Hektoliter bei entlöhnten Arbeitskräften auf rund 80,— bis 100,— Mark, bei eigenen Arbeitskräften auf 45,— bis 55,— Mark. Von Finanzamtsseite werden die Gestehungskosten auf 60,— bis 80,— Mark beziffert. Hierzu kommt noch der Großhandelsaufschlag und die Kosten für Kellerbehandlung und Inlandsfracht.

Vergleichen wir die unter a) und b) gegebenen Zahlen, so kommen wir zu der Feststellung, daß der im Handelsvertrag gegebene Zollsatz von 30,— Mark zwar keinen erheblichen, aber immerhin einen genügenden Zollschutz für den größten Teil der deutschen Weine bedeutete. Zweifellos gibt es neben den geschützten Weinen auch manchen Wein, dem selbst ein noch bedeutend höherer Zoll nicht ausreichenden Schutz geboten hätte. Es kann und darf jedoch nicht die Aufgabe des Schutzzolles sein, unrentable Betriebe großzuziehen und weiter zu erhalten. Solche Betriebe müssen entweder durch Verbesserung der Betriebsweise und Uebergang zum Qualitätsbau versuchen, rentabel zu arbeiten oder, falls ihnen dieses nicht gelingt, anstelle der Weinbergkulturen andere Kulturen bauen, die einen größeren Verdienst abwerfen, wie dieses z. B. in der Gemarkung Büdesheim bei Bingen geschehen ist, die ihren Weinbau auf Spargelkulturen umgestellt hat[2]).

Nicht ganz verständlich und meines Erachtens unberechtigt ist die differenzierte Behandlung von rotem und weißem Tischwein in dem Vertrag vom 25. Juli 1924 und zwar deshalb, weil die Produktionskosten im Rotweinbau keineswegs hinter denen im Weißweinbau zurückbleiben.

Der zweite Punkt, gegen den sich der Widerspruch der Winzer richtete, bestand in der bisher weder im deutschen Zolltarif noch in irgend einem anderen Vertrage bestehenden Festsetzung des billigen Zollsatzes für weißen Verschnittwein. Es muß zugegeben werden, daß die Anmerkung zu Tarif Nr. 180b (Tarif für rote und weiße Verschnittweine) einige technische Fehler enthält[3]). Hier heißt es nämlich in Absatz 2: Die weißen Verschnittweine müssen 95 bis 140 Gramm Weingeist und einen Mindestgehalt von 16 Gramm Trockenextrakt in einem Liter enthalten. Nach den Bestimmungen des deutschen Weingesetzes dürfen zum Verschneiden nur gleichwertige und gleichartige Weine verwendet werden. Was jedoch die in der An-

[1]) Denkschrift des Industrie- und Handelstages vom Februar 1926.
[2]) Frankfurter Zeitung vom 29. Januar 1927.
[3]) Gutachten zum deutsch-spanischen Handelsabkommen von Dr. Petri vom Nahrungsmittelamt in Koblenz.

merkung zu Tarif Nr. 180b angegebenen Weine betrifft, so kann es sich nach dem Urteil von Dr. Petri bei dem hier vorgeschriebenen Alkoholgehalt niemals um Naturweine, sondern nur um gesprittete spanische Weißweine oder um spanische Südweine handeln. Diese widersprechen jedoch als Verschnittweine beide den Bestimmungen des deutschen Weingesetzes. Ebenso bedeutet die Festlegung des Extraktgehaltes auf mindestens 16 Gramm in einem Liter eine Gefahr für den deutschen Wein. Der vorgeschriebene Gehalt an Trockenextrakt stellt das Minimum dessen dar, was nach dem deutschen Weingesetz von den allerkleinsten deutschen Konsumweinen verlangt wird. Selbst in schlechten Jahren wächst selten einmal ein derart geringer Wein. Im Durchschnitt beträgt der Extraktgehalt bei deutschen Weinen 20 bis 25 Gramm. Durch die Einfuhr spanischer Verschnittweine mit einem Extraktgehalt von 16 Gramm tritt also nicht eine Verbesserung, sondern eine Verschlechterung des deutschen Weines ein. Abgesehen davon werden „die unreellen Elemente im deutschen Weinhandel sich das große Entgegenkommen der deutschen Reichsregierung gegenüber Spanien zu Nutzen machen, um nun auch ihrerseits deutsche Weißweine ebenfalls auf einen Extraktgehalt von 16 Gramm im Liter einzustellen, was unter Umständen einer Vermehrung von 50 Prozent gleichkommt"[1]. Die Untersuchung, ob es sich in solchen Fällen wirklich um einen Verschnitt mit spanischen Weinen handelt, oder um einen verwässerten deutschen Wein, ist jedoch nicht durchzuführen. Einfuhr minderwertiger spanischer Weine und überstreckte deutsche Weine sind also die Folge dieser Bestimmung des deutsch-spanischen Handelsvertrages.

Das Urteil von Dr. Petri stimmt. Die Tarif-Nr. 180b enthält in ihrer Anmerkung technische Fehler. Fraglich ist nur, ob diese Fehler wirklich von so vernichtendem Einfluß auf die wirtschaftliche Lage des deutschen Weinbaues gewesen sind, wie es die Winzer dahingestellt haben.

Leider sind in der deutschen Statistik nach dem Kriege die eingeführten Weine nicht getrennt nach Verschnittweinen und „anderen Weinen" aufgeführt. Man ist daher auf die praktischen Erfahrungen des Weinimporthandels angewiesen, welche einstimmig bestätigen, daß die Einfuhr spanischer Verschnittweine seit August 1924 nur ganz minimal gewesen ist. Dieses ist wohl in der Hauptsache darauf zurückzuführen, daß die deutschen und die spanischen Weine nicht zusammen passen, und daß die daraus hergestellten Verschnitte dem Geschmack

[1] Dr. Petri: Gutachten zum deutsch-spanischen Handelsabkommen.

des deutschen Verbrauchers nicht zusagen. Derartige Verschnittweine sind höchstens für Versuchszwecke in kleinem Umfange eingeführt, und sie haben nur für kurze Zeit Verwendung gefunden, da der Erfolg ungünstig war[1]).

Die Gefahr des deutsch-spanischen Handelsvertrages vom 25. Juli 1924 war für den deutschen Weinbau also bei weitem nicht so groß, wie sie von den Winzern gemacht wurde.

Einfuhr spanischer Weine. Der deutsche Weinbau sucht die ruinösen Wirkungen des deutsch-spanischen Handelsvertrages — die Ueberschwemmung des deutschen Marktes mit spanischen Weinen — durch Zahlen zu beweisen. Die Zahlen sind an sich zwar richtig, die Folgerungen daraus aber nur zum Teil. Nach den monatlichen Nachweisen für das Deutsche Reich zeigt die nachfolgende Tabelle die Einfuhr spanischer Weine im Jahre 1924:

	1924	1923
Januar	6 261	11 496
Februar	7 509	1 231
März	14 110	1 914
April	12 186	1 012
Mai	12 884	3 452
Juni	7 291	5 715
Juli	3 422	6 736
August	4 119	4 787
September	11 888	4 551
Oktober	50 805	4 448
November	30 492	3 893
Dezember	37 369	5 322

Um einen Beweis für die verheerenden Wirkungen des deutsch-spanischen Handelsvertrages zu bringen, stellte der Weinbau die Zahlen für 1924 den Zahlen von 1923 gegenüber. Allerdings ergab dieser Vergleich eine außerordentliche Steigerung der spanischen Weineinfuhr für das Jahr 1924. Aus dieser Tatsache jedoch den Schluß zu ziehen, daß dieses die Folgen des deutsch-spanischen Handelsvertrages seien, ist nicht richtig. Vor allem war es zunächst völlig verfehlt, irgend welche Vergleiche in wirtschaftlicher Hinsicht mit dem für Deutschland so überaus ungünstigen Jahr 1923 anzu-

[1]) Deutsche Weinzeitung vom 16. April 1925.

stellen. Ein Vergleich mit 1913 würde ganz andere Resultate ergeben. (Siehe unten.) Wenn aber der Weinbau zum Vergleich das Jahr 1923 heranzieht, so darf er nicht allein die Einfuhrzahlen einander gegenüberstellen, sondern es müssen hier noch andere Momente, vor allem die eigene Produktion mit herangezogen werden. Geschieht dieses, so kommen wir zu der Feststellung, daß die gesamte Weineinfuhr, denn diese allein ist ausschlaggebend, im Jahre 1924 noch verhältnismäßig gering war. Die Ernte 1922, die zur Bedarfsdeckung für 1923 in der Hauptsache in Frage kommt, betrug 3 406 188 Hektoliter. Im Gegensatz zu dieser außerordentlich günstigen Ernte stand eine seit 1881 nicht mehr dagewesene schlechte Ernte wie die von 1923 mit nur 791 040 Hektoliter. Stellen wir diesen Zahlen die Gesamteinfuhrziffern für 1923 bzw. 1924 mit 290 740 Doppelzentner bzw. 747 890 Doppelzentner gegenüber, so beweist dieses schon allein die Unrichtigkeit der von den Winzern aus den Einfuhrziffern gezogenen Konsequenzen. Die Besserung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage ist ein weiteres Moment, welches die dem gesteigerten Konsum entsprechende erhöhte Einfuhr von Wein rechtfertigt. Diese Frage soll weiter unten noch eingehender behandelt werden.

Bilden die erhöhten Einfuhrziffern des Jahres 1924 also keinen berechtigten Anlaß zu irgend welcher Besorgnis, so liegen die Verhältnisse im Jahre 1925 etwas anders.

Bei näherer Untersuchung und bei dem Vergleich mit 1913 ergibt sich allerdings, daß auch die Einfuhrziffern von 1925, welche diejenigen von 1924 nicht unwesentlich übersteigen, keineswegs so verhängnisvoll sind, wie dies auf den ersten Blick erscheinen mag.

Immerhin sind Bedenken hierüber nicht ganz von der Hand zu weisen. Die Einfuhr spanischer Weine betrug nämlich im Jahre 1925: 713 717 Doppelzentner d. h. also mehr als das dreifache der Einfuhr von 1924. Verglichen mit 1913 (506 918 Doppelzentner) bedeutete die Einfuhr spanischer Weine eine Erhöhung um rund 50 Prozent. Wenn auch, wie aus folgender Tabelle zu ersehen ist, die Gesamteinfuhr von Wein infolge geringerer Einfuhr aus anderen Ländern nicht in demselben Verhältnis gewachsen war, so ist die Lage bei Beachtung der geringeren Bevölkerungszahl und im Hinblick auf den durch die Trockenlegung verschiedener Länder herbeigeführten Ausfuhrrückgang doch nicht ganz unbedenklich.

Auswärtiger Handel in Wein in Tonnen mit den übrigen Ländern:

	1913	1925
Frankreich	41 381	23 214
Elsaß-Lothringen	—	3 668
Griechenland	16 411	5 465
Italien	5 001	14 282
Luxemburg	—	4 268
Portugal	5 898	5 124
	68 691	56 021

Den Höhepunkt erreichte im übrigen die Weineinfuhr im Oktober 1925 mit 299 391 Doppelzentner. Infolge des vertragslosen Zustandes und des darauf folgenden Zollkrieges ging sie im November bereits erheblich zurück, um dann im Dezember 1925 auf den geringen Betrag von 4 015 Doppelzentner zu sinken.

Die deutsche Winzerbevölkerung[1]. Zum Schluß sei noch kurz auf die Zahl der vom Weinbau lebenden Menschen eingegangen. In den Propagandaschriften der Winzer gegen den deutsch-spanischen Handelsvertrag begegnen wir immer wieder der Behauptung, daß 1,5 bis 2 Millionen Menschen in 300 000 Betrieben ihre „Existenz durch Unterzeichnung dieses Vertrages opfern[2])" müßten. Woher kommen diese Zahlen und inwieweit sind sie zutreffend?

Bei der Beantwortung dieser Fragen sind wir leider noch auf die Ergebnisse der Betriebszählung aus dem Jahre 1907 angewiesen. In diesem Jahr betrug die Zahl der deutschen Weinbaubetriebe 327 858. Hiervon gehen zunächst 80 981 durch den Verlust von Elsaß-Lothringen ab. Ferner dürfen bei der Berechnung der allein auf die Verdienste aus dem Weinbau angewiesenen Menschen jene Weinbaubetriebsinhaber nicht mitgerechnet werden, die ihrem Hauptberufe nach keine Landwirte sind. Die Zahl dieser Kategorie betrug 1907: 95 753. Das Verhältnis zwischen landwirtschaftlich hauptberuflich und nicht hauptberuflichen Weinbaubetriebsinhabern betrug also 1907: 232 105 : 95 753 (= rund 2,5 : 1). Nehmen wir an, daß sich diese Verhältniszahl nicht wesentlich geändert hat, so geben

[1]) a) Deutsch-spanischer Handelskrieg und deutscher Weinbau von Dr. Kurt Bloch: Wirtschaftsdienst 1925, Heft 45.
b) Denkschrift des Industrie- und Handelstages: Deutsch-spanische Handelsbeziehungen und Deutschlands Weinbau.
c) Rafa-Korrespondenz.

[2]) Rafa-Korrespondenz vom 18. Nov. 1924.

von den nach dem Verlust von Elsaß-Lothringen noch übrig bleibenden 246 967 Betrieben rund weitere 73 000 Betriebe ab, so daß also ungefähr 175 000 Betriebe übrig bleiben. Aber auch diese 175 000 hauptberuflich vom Weinbau lebenden Winzerfamilien können keineswegs allein von dem Ertrage ihrer Weinberge ernährt werden. Dieses geht schon daraus hervor, daß von der Gesamtfläche, die zu den 1907 bestehenden 327 858 Weinbaubetrieben gehörte, nur 115 107 Hektar als Weinberg und Weingarten benutzt wurden, während die übrigen 1 067 330 Hektar zu anderen landwirtschaftlichen Zwecken Verwendung fanden.

Weinbaubetriebe im Jahre 1907[1]).

Größe des Betriebes:	Zahl der Weinbaubetriebe überhaupt:	Diese Betriebe haben als Weinberg benutzte Fläche in ha:	sonstige landwirtschaftliche Fläche in ha:	v. d. Weinb.-betriebsinhab. sind ihrem Hauptberuf nach nicht Landwirte:
unter 2 ar	2 239	23	3 726	1 128
2— 5 ar	25 240	836	52 440	11 665
5—10 ar	56 183	3 922	135 135	23 127
10—20 ar	79 031	10 998	235 714	25 900
20—50 ar	99 805	30 806	334 396	23 054
50 ar—1 ha	44 373	29 328	171 583	7 156
1—2 ha	16 167	20 973	85 140	2 578
2—3 ha	2 747	6 315	19 777	541
3—4 ha	868	2 927	10 620	189
4—5 ha	347	1 860	5 218	114
und darüber	768	7 119	13 581	201
	327 858	115 107	1 067 330	95 753

Aus einem Vergleich der ersten und der letzten Spalte obenstehender Aufstellung geht hervor, daß gerade die kleinen Weinberge zu 50 Prozent nur nebenberuflich betrieben werden. Es handelt sich hier in der Hauptsache um kleinere Handwerker und Industriearbeiter, die aus Liebhaberei ihre freien Stunden dem Weinbau widmen.

Haben wir auf diese Weise schon gesehen, daß keineswegs 1,5 bis 2 Millionen Menschen ausschließlich vom Weinbau leben, so geht dieses mit besonderer Deutlichkeit noch aus den jährlich erzielten Summen für den Weinmost hervor. Der Wert des Weinmostes betrug 1924: 94,6 Mill. Mark und

[1]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1911.

1925: 83,8 Mill. Mark. Da es sich bei diesen Zahlen um Roherträge handelt, müssen hiervon noch die sachlichen Aufwendungen der Winzer, die sich zu den Löhnen ungefähr wie 1:2 verhalten, abgezogen werden[1]). Auf der anderen Seite tritt durch die von den Winzern geleistete Qualitätsarbeit eine Erhöhung des Weinmostwertes ein, die ungefähr mit 100 Prozent anzusetzen ist[2]). Der Reinertrag für 1924 beläuft sich also auf rund 120 Mill. Mark — (90—30) mal 2—. Unter Zugrundelegung eines Jahreseinkommens von 400,— Mark pro Kopf der Winzerfamilie erhält man eine Zahl von 300 000 Winzern, die in der Hauptsache vom Weinbau leben. Wie aus obenstehender Tabelle einwandfrei hervorgeht, besitzen auch diese Winzer sonstigen landwirtschaftlichen Boden, so daß selbst sie nicht einzig und allein auf ihre Erträge aus dem Weinbau angewiesen sind.

Festzustellen, wieviel von diesen 300 000 (natürlich einschließlich der Angehörigen) Winzern gerade durch den deutsch-spanischen Handelsvertrag in ihrer Existenz bedroht wurden, ist natürlich mit großen Schwierigkeiten verbunden, da man nicht weiß, wie diese Betriebe sich ohne den Vertrag entwickelt hätten. Eines steht fest: Der deutsche Weinbau befindet sich in großer Notlage, nicht erst seit Unterzeichnung des deutsch-spanischen Handelsvertrages, sondern schon seit mehr als zwei Jahrzehnten. Als ein Glied der deutschen Volkswirtschaft kann und muß der deutsche Weinbau von der Regierung verlangen, daß ihm die nötige Hilfe zuteil wird. Nicht die unrentablen, sondern lediglich die lebensfähigen Betriebe haben das Recht auf staatliche Unterstützung. Was hier geschehen ist und noch geschehen muß, soll nun im folgenden Abschnitt behandelt werden.

Unterstützung des Weinbaues. Die Zollwünsche des deutschen Weinbaues, der irrtümlicherweise die einzige Rettung aus seiner Notlage in einer Erhöhung der Zollsätze sah, waren bei Abschluß des deutsch-spanischen Handelsvertrages im Jahre 1924 nicht mit der deutschen Handelspolitik in Einklang zu bringen. Die deutsche Regierung suchte daher zunächst, den Weinbau auf eine andere Art und Weise zu unterstützen und zu heben.

1. Durch Gewährung eines Kredites von 30 Millionen Mark. Dieser wurde im Verhältnis zu der im Ertrag stehenden Weinbaufläche auf die verschiedenen Länder verteilt und gegen

[1]) Denkschrift des deutschen Weinbauverbandes vom Januar 1925.
[2]) Denkschrift des Industrie- und Handelstages vom Februar 1926.

einen Schuldschein zu 4 Prozent Jahreszinsen an die einzelnen Winzer ausgeliehen. Der anfangs auf den 31. Dezember 1926 festgesetzte Rückzahlungstermin ist mittlerweile auf den 31. Dezember 1928 hinausgeschoben worden.

2. Durch Verwendung von 1/3 des Weinsteueraufkommens zu Gunsten der Winzer. Dieses bedeutete einen weiteren Zuschuß von 25 bis 30 Millionen Mark ohne Rückzahlungspflicht.

3. Schließlich durch Abschaffung der 20 prozentigen Weinsteuer ab 1. April 1926.

Aber noch mehr muß geschehen. Eine der wichtigsten Forderungen ist vor allem die Abschaffung des Zuckerungs- und des Verschnittparagraphen im Weingesetz von 1909, von dem bereits früher gesprochen wurde.

An weiteren Vorschlägen für die Unterstützung des Weinbaues fehlte es nicht. Durch Aenderung der Betriebsweise, durch Uebergang zum Qualitätsbau und vor allem durch Reorganisation des Weinabsatzes hoffte man teilweise unrentable Betriebe noch rentabel zu machen. Für solche Betriebe, bei denen derartige Verbesserungen keinen Erfolg versprechen, wurde ein Aufkauf durch den Staat vorgeschlagen[1]). Dem Uebernahmepreis sollen die berichtigten Wehrbeitragswerte der Steuerfestsetzung für 1924 zu Grunde gelegt werden. Bei einer Verbesserung der Absatzmöglichkeiten ist übrigens in der Hauptsache an eine Umstellung des Weinausschankes gedacht. Der in Flaschen ausgeschenkte Wein bringt vor allem für die kleineren Sorten durch den Preis der leeren Flasche, durch die Etiketts, die Kosten und die Abfüllungskosten eine nicht unerhebliche und unnötige Verteuerung mit sich. Der Vorschlag, den Wein auch außerhalb der Weinbaubezirke offen auszuschenken, ist daher nicht von der Hand zu weisen.

Weiterer Ausbau der Winzervereine und Unterstützung dieser Selbsthilfeorganisationen durch den Staat dürften auch ein Mittel zur Hebung des Weinbaues sein. Ebenso kann eine vom Staat unterstützte Propaganda für den Konsum deutscher Weine zu einer Förderung beitragen.

Wie wir gesehen haben, gibt es also Mittel und Wege genug, um den deutschen Weinbau aus seiner Notlage zu befreien. Trotzdem glauben die Winzer und ihre Freunde, daß nur ein hoher Schutzzoll sie aus ihrer Verelendung retten kann. Daß bis zu einer gewissen Grenze gerade das Gegenteil der Fall ist, soll nun im folgenden behandelt werden.

---

[1]) Dr. Kurt Bloch: Wirtschaftsdienst 1925, Heft 46.

III. Deutsche Industrie und deutsch-spanischer Handelsvertrag.

1. Zusammenhang zwischen Weinkonsum und wirtschaftlicher Lage eines Landes.

Wie wir bereits oben erwähnt haben, ist die wirtschaftliche Lage eines Landes nicht ohne Einfluß auf die Höhe des Weinkonsums. Die Richtigkeit eines unbedingten Zusammenhanges zwischen wirtschaftlicher Lage und Weinkonsum beweist Schafdecker in sehr interessanten Ausführungen in seiner Arbeit über den Moselweinbau in den letzten fünfzig Jahren[1]). Bei der Untersuchung dieser Frage geht Schafdecker davon aus, daß der Wein kein lebensnotwendiges Bedarfsgut, sondern im allgemeinen nur ein Luxusartikel ist. Als Maßstab für die Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse zieht Schafdecker die Außenhandelsstatistik heran, die vor allem in ihren Zahlen über die Einfuhr von Rohstoffen für die inländische Industrie und über die Ausfuhr von Fertigfabrikaten maßgebend für den Stand der Wirtschaft ist. Demgegenüber stellt er die Zahlen der eigenen Weinproduktion zuzüglich des Importes. Ein Vergleich zwischen den beiden bei Schafdecker durch Kurven dargestellten Faktoren zeigt schon rein äußerlich, daß hier sehr enge Beziehungen bestehen. Eine eingehendere Untersuchung der wirtschaftlichen Lage in den einzelnen Jahren von 1870 bis zum Kriege und des Weinkonsums für denselben Zeitraum läßt Schafdecker zu folgendem Ergebnis kommen: „Eine starke, gesunde Volkswirtschaft ist die erste Voraussetzung für das Wohlergehen des deutschen Winzers. Ist dieser Zustand gegeben, so schadet ihm die Konkurrenz des Auslandes nicht. Die gute Qualität seiner Weine verbürgt ihm immer einen lohnenden Absatz. Steht er dagegen vor einer geschwächten oder gar zerrütteten Wirtschaft, so kann ihn auf die Dauer auch die vollständige Schließung der Grenzen durch eine hohe Schutzzollmauer nicht viel nützen. Er findet dann keine Abnehmer, die einen der Güte dieser Weine und den Produktionskosten entsprechenden Preis zahlen können.“

Es heißt dann weiter: „Problem der deutschen Weinzollpolitik war also nicht ein möglichst hoher Zollsatz und wird es auch fernerhin nicht sein können, sondern indirekter Schutz durch Schutz und Sicherung der Industrie und Erhöhung der Kaufkraft des inländischen Marktes“.

---

[1]) Schafdecker: a. a. O. Seite 226 ff.

Diese Feststellung bedeutet eine Bestätigung der bereits von Friedrich List im vorigen Jahrhundert vertretenen Ansicht über die Aufgaben der Handelspolitik. Blüte der Landwirtschaft ist für ihn eine Selbstverständlichkeit, wenn es der Industrie gut geht, d. h. also Förderung der Industrie ist auch indirekt Förderung der Landwirtschaft.

War die Lösung dieses Problems schon vor dem Kriege eine der wichtigsten Aufgaben der deutschen Handelspolitik, so ist sie in der Nachkriegszeit von noch viel größerer Wichtigkeit, aber auch Schwierigkeit geworden.

Die ganze Welt hat während des Krieges eine vollständige Umwälzung ihrer Wirtschaftsstruktur erfahren. Das wesentlichste Merkmal dieser veränderten Struktur ist eine erheblich räumliche Verbreiterung der verschiedensten Industrien.

An und für sich bedeutet die Tatsache des Entstehens neuer Industrien in industriearmen oder sogar industrielosen Ländern keine Gefahr für die alten Industriestaaten, denn charakteristisch für die Industrialisierung eines Landes ist nicht das Ab-, sondern das Zunehmen seiner Bedürfnisse. Die alte von David Hume bereits erkannte Erfahrung zeigt sich auch hier wieder: durch Steigerung der Produktivkraft der neuen Länder nimmt die Absatzmöglichkeit dahin zu. Allerdings tritt eine Verschiebung in dem Bedarf der neuen Industrieländer ein. Vor allem Produktionsmittel, insbesondere Maschinen aller Art, sowie Vor- und Hilfsmaterialien müssen sie vom Auslande beziehen[1]).

Hier setzt die schwierige Aufgabe der alten Industriestaaten ein: Anpassung an die neuen Verhältnisse und Umstellung ihrer Industrie auf die veränderte Lage. Daneben tritt eine zweite wichtige Aufgabe: Aufnahme des Konkurrenzkampfes mit den übrigen Staaten. Die Lösung dieser Aufgabe birgt heute für Deutschland noch bedeutend größere Schwierigkeiten in sich als für die anderen Länder der Welt. Infolge des Versailler Vertrages konnte Deutschland erst viel später als seine Hauptkonkurrenten auf dem Weltmarkt erscheinen. Die Folge davon war, daß vielfach dort, wo früher die deutsche Industrie eine beherrschende Stellung eingenommen hatte, teilweise fremde Mächte oder aber die neuentstandenen Industrien des betreffenden Landes getreten waren. Wie weit dieses Moment in Spanien zutrifft, soll noch später gezeigt werden. Auf jeden Fall Schritt für Schritt die ausländischen Märkte wieder zu erobern und durch eiserne Arbeit wieder zu unserer alten Stellung in der Weltwirtschaft emporzusteigen, das ist für Deutschland die Forderung unserer Tage.

[1]) Eulenburg: Probleme der deutschen Handelspolitik, S. 52.

Do ut des, das ist die einzige Maxime, die in der äußeren Handelspolitik unserer Zeit Berechtigung hat und Erfolg verspricht. Aller Handel ist doppelseitig. Wir können nur dann verkaufen, wenn auch wir gleichzeitig wieder kaufen: „emimus ut vendamus“ und „vendimus ut emamus“. Wenn wir etwas erreichen und unsere Industrieprodukte im Ausland absetzen wollen, dann müssen auch wir unseren Vertragsgegnern Zugeständnisse machen. Die Richtigkeit dieser Auffassung ist, wie wir bereits früher gesehen haben, ganz besonders stark bei unseren Verhandlungen mit Spanien zutage getreten.

Auch Spanien ist trotz oder gerade wegen seiner Industrialisierung ein gutes Absatzgebiet für deutsche Industrie, ein Absatzgebiet, welches, wenn es auch zur Zeit zahlenmäßig noch bedeutend hinter verschiedenen anderen Ländern zurücksteht, immerhin doch gute Aussicht auf Erweiterung und Verbesserung bietet.

2. Deutsch-spanischer Handelsverkehr 1913 und 1925.

Um uns ein klares Bild über den deutsch-spanischen Handelsverkehr, über seine Veränderungen nach dem Kriege gegenüber 1913, vor allem aber über den Absatz unserer Industrieprodukte machen zu können, sind wir, wie bereits früher ausgeführt wurde, in der Hauptsache auf das deutsche statistische Zahlenmaterial von 1913 und 1925 angewiesen. Nur da, wo wir zeigen wollen, daß das deutsche Produkt der ausländischen Konkurrenz auf dem spanischen Markt hat weichen müssen, sind wir gezwungen, auf die spanische Einfuhrstatistik zurückzugreifen[1]).

Betrachten wir zunächst ganz allgemein den deutsch-spanischen Handelsverkehr im Jahre 1913 und 1925. Als Argument gegen den deutsch-spanischen Handelsvertrag und für die Nichtigkeit des spanischen Marktes für die deutsche Produktion wurde in der Regel von den Winzern die Tatsache herangezogen, daß Spanien in den Jahren 1913 und 1925 an der gesamten deutschen Einfuhr nur mit 1,9 bzw. 1,5 Prozent und, was besonders betont wurde, an der Gesamtausfuhr nur mit 1,4 bzw. 1,8 Prozent beteiligt war. Selbst wenn der Handel nach Spanien nur solche verhältnismäßig geringen Prozentzahlen aufweist, so darf doch — das soll auch hier nochmals kurz gesagt werden — gerade in unseren Tagen

[1]) Statistik für das Deutsche Reich: Band 330, Teil IV. (Dieser sind die Jahresbände der Handelsstatistik Spaniens „Estadistica general del comercio exterior de España“ von 1913, 1924 und 1925 zugrunde gelegt.

selbst das kleinste Absatzgebiet nicht aufs Spiel gesetzt werden. Deutschland muß ausführen, um seine Bevölkerung zu ernähren, ganz abgesehen von den besonderen Verpflichtungen, die ihm aus dem Dawesgutachten erwachsen sind und die es möglichst ohne Schädigung und Verlust seiner Substanz erfüllen muß. Auch die Tatsache, daß der deutsch-spanische Güteraustausch stets ein Plus zu Gunsten Spaniens aufwies, wurde als Beweis für die Unfruchtbarkeit dieser Handelsbeziehungen herangezogen. Angesichts des großen Prozentsatzes an eingeführten Rohstoffen und halbfertigen Fabrikaten, die lediglich einen Vorteil für unsere weiterverarbeitende Industrie bedeuten, ist auch dieses Argument nicht ausschlaggebend. In absoluten Zahlen betrug

die Einfuhr aus Spanien:

Jahr	Mill. Mark
1913	199,1
1925	191,7

die Ausfuhr nach Spanien:

Jahr	Mill. Mark
1913	144,1
1925	161,5

Gegenüber 1913 ist also in der Einfuhr ein wesentlicher Rückschritt zu verzeichnen, während die Ausfuhr nach Spanien nicht allein absolut, sondern auch relativ erheblich gestiegen ist.

Prüfen wir nun zunächst, wie sich diese Gesamtzahlen nach Warengruppen zusammensetzen und wie sie sich von 1913 auf 1925 verändert haben.

a) Einfuhr nach Warengruppen in 1000 Mark:

	1913	1925
Lebende Tiere	3	—
Lebensmittel und Getränke	63 633	101 026
Rohstoffe und halbfertige Waren	127 447	80 933
Fertige Waren	8 071	9 697
	191 661	199 305

Von der Ziffer für die erste Position können wir völlig absehen, da sie überhaupt jeder Bedeutung entbehrt.

Auch die Ausfuhr von fertigen Waren aus Spanien interessiert uns weniger, da diese ebenfalls hinter den beiden

übrigen Positionen ganz erheblich zurücktritt. Die Erhöhung des Wertes von 1913 auf 1925 ist übrigens in der Hauptsache auf die erhöhte spanische Ausfuhr in der Position „Sonstige chemische und pharmazeutische Erzeugnisse“ zurückzuführen.

Daß die Gruppe Lebensmittel und Getränke eine starke Steigerung erfahren hat, haben wir bereits früher gehört. Neben der Erhöhung der Wein- und Mosteinfuhr von 16 957 000 Mark auf 30 510 000 Mark ist auch bei Südfrüchten ein von 32 028 000 auf 55 141 000 Mark gesteigerter Import zu verzeichnen.

Der etwa 30 Prozent betragende Rückgang der dritten Rubrik, nämlich der Rohstoffe und der halbfertigen Waren, ist dem Werte nach in der Hauptsache auf die geringere Einfuhr von Eisenerzen (Rückgang von 72 641 000 Mark auf 25 453 000 Mark) und Schwefelkies (21 196 000 auf 13 212 000 Mark) zurückzuführen. Der verminderte Import von Eisenerzen, die für Deutschland die Basis der gesamten Eisenindustrie bilden, wird erst dann verständlich, wenn wir die Tabelle für den gesamten auswärtigen Handel in Eisenerzen heranziehen und feststellen, daß hier eine Verschiebung zu Gunsten der bedeutend billigeren und besseren Erze aus Schweden stattgefunden hat. Die im Jahre 1913 aus diesem Lande bezogenen Mengen Eisenerze betrugen dem Werte nach 86,71 Millionen Mark, im Jahre 1925 waren sie fast auf das Doppelte, d. h. auf 155,65 Millionen Mark, gestiegen. Demgegenüber hat die gesamte Einfuhr von Schwefelkies 1925 gegen 1913 im Ganzen einen Rückgang von 25,3 auf 21,0 Millionen Mark erfahren.

Prüft man neben den Wertangaben auch die Mengenziffern, so findet man ebenso in anderen Positionen erhebliche Rückgänge, die zum größten Teil mit der Entwickelung der spanischen Fertigfabrikatindustrie und deren Verbrauch an Rohstoffen und Halbfabrikaten zusammenhängen. Nicht allein nach Deutschland, sondern nach allen Ländern fand eine verminderte Ausfuhr von spanischen Rohstoffen und Halbfabrikaten statt; der Export dieser Warengruppe war in den Jahren 1913 bis 1925 von 30,9 auf 21,5 Prozent der gesamten spanischen Ausfuhr gesunken.

Besonders auffallend und charakteristisch ist der Rückgang bei Wolle (8 320 Doppelzentner auf 4 036 Doppelzentner), Kupfer (12 948 Doppelzentner auf 5 798 Doppelzentner) und Blei (427 929 Doppelzentner auf 190 450 Doppelzentner). Der Menge nach hat auch ein ganz erheblicher Abbau der Position:

Farben, Firnisse und Lacke — alles eine Folge des Verbrauches und der Verarbeitung im eigenen Lande — stattgefunden.

Im Gegensatz zu diesen Artikeln ist die Einfuhr von Kupfer- und Zinkerzen nach Deutschland außerordentlich gestiegen.

Wenden wir uns nun der Ausfuhr Deutschlands nach Spanien zu.

b) Ausfuhr nach Warengruppen in 1000 Mark:

	1913	1925
Lebende Tiere	18	15
Lebensmittel und Getränke	4 699	2 454
Rohstoffe und halbfertige Waren	17 036	18 680
Fertigwaren	122 347	140 330
	144 103	161 480

Auch bei der Ausfuhrtabelle kann der Posten: „Lebende Tiere" wieder außer Acht gelassen werden.

Ebenso ist die Warengruppe: Lebensmittel und Getränke nur von minimaler Bedeutung. Der Rückgang dieser Gruppe beruht teilweise auf der verminderten Ausfuhr von Zucker, die in den Mengenzahlen noch deutlicher zum Ausdruck kommt (36 927 auf 2 905 Doppelzentner) und die mit der erhöhten eigenen Zuckerproduktion zusammen hängt. Im Gegensatz zum Zucker hat die Ausfuhr an Bier 1925 ungefähr den dreifachen Ertrag von 1913 erreicht.

Betrachtet man die einzelnen Waren in der Gruppe: Rohstoffe und halbfertige Fabrikate, so hat der größte Teil dieser Waren, abgesehen von einigen kleineren unwesentlichen Posten eine dem Ganzen entsprechende Erhöhung erfahren. Ausnahmen hiervon bilden vor allem Kohle und Koks, deren Einfuhr nicht allein aus Deutschland, sondern ganz allgemein außerordentlich gesunken ist. Nach der spanischen Statistik betrug die Einfuhr von Kohle 1913 2 701 913 Tonnen, 1925 war sie auf 1 381 207 Tonnen gefallen. Diese starke Verschiebung ist einmal auf die Steigerung der eigenen Förderung während der Kriegsjahre, ferner aber auch auf die schlechte Lage der spanischen Wirtschaft und nicht zuletzt auf die sich immer mehr und mehr verbreitende Anwendung der elektrischen Kraft zurückzuführen. Ueber den letzten Punkt wird noch später ausführlicher gesprochen werden. Im übrigen macht die deutsche Kohle auf dem spanischen Markt nur einen kleinen Bruchteil der englischen aus. (1925: 1 346 932 Tonnen aus England, 28 027

Tonnen aus Deutschland). Die englische Kohle ist durch billigere Gestehungskosten, billigere Fracht und günstigere Zollsätze bedeutend besser auf dem spanischen Markt gestellt.

Ebenso ist auch die Einfuhr von Zement außerordentlich zurückgegangen und zwar von 109 135 auf 38 103 Doppelzentner. Dieses hängt in der Hauptsache mit den großen Fortschritten zusammen, die die spanische Portlandzementindustrie in den letzten Jahren gemacht hat. Spanien ist hierdurch instand gesetzt, den größten Teil des inländischen Bedarfes selbst zu decken. Nur Spezialerzeugnisse des Auslandes finden noch Absatz[1]).

Sehr interessant ist die verhältnismäßig starke Steigerung bei Wolle (206 auf 711 Doppelzentner), Flachs und Hanf (1 362 auf 3 817 Doppelzentner) und Eisen (16 990 auf 84 340 Doppelzentner), alles Zeichen für die Entwickelung der spanischen Industrie, die diese Produkte weiter verarbeitet. Als eine Folge der erhöhten Bautätigkeit ist der gesteigerte Import von Bau- und Nutzholz (31 193 auf 77 543 Doppelzentner) anzusehen. Zuletzt hat auch das für die spanische Landwirtschaft erforderliche Ammoniumsulfat nach Menge und Wert zugenommen.

Am interessantesten ist die Betrachtung der vierten Warengruppe, also der Ausfuhr deutscher Fertigfabrikate nach Spanien. Diese Warengruppe gibt uns am besten einen Aufschluß über die Entwicklung der spanischen Industrie, über die Verdrängung der deutschen Waren durch spanische und andere ausländische Konkurrenzprodukte und die damit verbundene Umstellung des deutschen Exportes nach Spanien. Um dieses besser erkennen zu können, werden wir im folgenden die Positionen, welche an einer Vermehrung und die, welche an einer Verminderung der Ausfuhr in der Hauptsache beteiligt sind, getrennt aufführen:

1. Vermehrte Ausfuhr gegenüber 1913.

	1913	1925	1913	1925
	Ausfuhr in dz		in 1000.— R.-M	
Papier u. Papierwaren	27 909	92 669	2 758	6 091
Schwefels. Kali, Chlorkalium	209 694	293 652	3 368	3 443
Ton- u. Porzellanwaren	16 992	21 408	1 388	2 863
Glas und Glaswaren	10 640	23 313	1 774	4 101
Eisenbahnoberbaumaterial	28 881	33 350	513	693

[1]) Deutsche Handelskammer für Spanien, Barcelona, Jahresber. 1924.

	1913	1925	1913	1925
	Ausfuhr in dz		in 1000.— R.-M.	
Kessel, Teile u. Zubehör von Maschinen	22 161	28 679	2 430	4 197
Textilmaschinen	10 973	13 056	2 115	4 612
Werkzeugmaschinen	18 042	22 348	2 136	3 517
Landw. Maschinen	2 957	10 710	263	843
Sonstige Maschinen (außer elektrische)	68 707	86 009	8 057	14 585
Kraftfahrzeuge, Kraftfahrräder	1 947	5 591	1 498	2 168
Musikinstrumente, Phonograph. u. dergl.	1 700	2 194	561	1 386
Sonstige Erzeugnisse der Feinmechanik	1 260	2 353	1 124	2 547

2. Verminderte Ausfuhr gegenüber 1913.

	1913	1925	1913	1925
	Ausfuhr in dz		in 1000.— R.-M.	
Gewebe aus Seide und Kunstseide	474	229	1 589	1 051
Gewebe aus Wolle und anderen Tierhaaren	2 030	520	1 781	798
Gewebe aus Baumwolle	4 716	1 358	5 269	2 384
Sonstige Textilwaren	2 789	947	3 414	1 185
Leder	1 951	781	3 062	2 100
Farben, Firnisse u. Lacke	27 503	17 075	4 121	6 228
Röhren und Walzen	68 877	32 695	1 718	1 307
Stab- und Formeisen	153 329	31 214	2 134	837
Waren aus Kupfer	36 187	14 181	8 250	4 735
Dampflokomotiven, Tender	110 814	9 423	11 020	911
Elektrische Maschinen (einschließlich Teile)	32 678	15 619	5 198	3 033
Elektrotechn. Erzeugnisse	25 343	17 469	8 215	7 782

Vergleichen wir zunächst die Positionen, deren Ausfuhr gegenüber 1913 angewachsen ist, so fällt besonders die erhebliche Zunahme des Exportes bei Maschinen aller Art auf. Die Länder mit neuen Industrien sind genötigt, Produktionsmittel, insbesondere Maschinen, einzuführen, weil ihre eigenen Industriezweige noch nicht imstande sind, diese selbst herzustellen. Es ist daher keineswegs verwunderlich, sondern eine ganz logische Folge, daß vor allem solche Positionen wie

Textil-, Werkzeug- und sonstige Maschinen, ebenso Kessel, Teile und Zubehör von Maschinen eine bedeutende Steigerung erfahren haben.

Mit Rücksicht auf die ebenfalls durch den Krieg geförderte Entwickelung der spanischen Landwirtschaft läßt sich die vermehrte Einfuhr von landwirtschaftlichen Maschinen erklären. Aus ebendemselben Grunde versteht sich auch die Förderung des Exportes von schwefelsaurem Kalium und Chlorkalium.

Sehr erfreulich ist die Tatsache, daß die Position: Kraftfahrzeuge und Kraftfahrräder um rund 250 Prozent gestiegen ist, umso erfreulicher deshalb, weil dem deutschen Fabrikat vor allem von Nordamerika und Frankreich auf dem spanischen Markt außerordentlich Konkurrenz gemacht wird. Allein in der ersten Hälfte 1925 führte Nordamerika für 34 927 000 Peseten und Frankreich für 30 250 000 Peseten Kraftfahrzeuge nach Spanien aus[1]).

Daß die beiden letzten Positionen, vor allem die Erzeugnisse der deutschen Feinmechanik stets guten Absatz in Spaien gefunden haben, ist in der Hauptsache darauf zurückzuführen, daß Spaniens Industrie bisher noch nicht imstande ist, die feinen Spezialerzeugnisse der deutschen Industrie in eigenen Werken herzustellen. Die Steigerung der Ausfuhr von Eisenbahnoberbaumaterial hängt mit den Erweiterungen der spanischen Eisenbahn zusammen.

Auch die Einfuhr von deutschem Papier nach Spanien hat gegenüber 1913 etwa um 250 Prozent gewonnen, trotzdem die spanische Papierindustrie[2]) sich selbst in den letzten Jahren derartig entwickelt hat, daß sie nicht nur etwa 80 bis 90 Prozent ihres eigenen gesamten Bedarfs decken, sondern noch größere Mengen ausführen kann. Die spanische Papierindustrie hat jedoch ihre Produktion in der Hauptsache auf bestimmte Sorten, vor allem Zigarettenpapier, eingestellt, so daß z. B. Druck- und Schreibpapier und besonders feine Sorten eingeführt werden müssen. Für die deutsche Industrie bietet sich hauptsächlich Gelegenheit zum Absatz von Aktienpapier, Kontobuchpapier, Büroformulare, Karteikarten, Papier für Additionsmaschinen und Kontrollkassen, Lösch-, Seiden-, Krepp- und photographisches Papier, sowie von Pappen für Stereodruck. Die Pappen- und Kartonagenindustrie hat zwar in den letzten Jahren in Spanien einen beträchtlichen Aufschwung genommen, doch ist diese noch nicht imstande, den heimischen Bedarf völlig zu decken. Im Jahre 1925 betrug die Einfuhr von

[1]) Deutsche Handelskammer für Spanien: Jahresbericht 1925, S. 31.
[2]) Industrie- und Handelszeitung vom 12. August 1926.

Pappen und Kartons 5 899 Doppelzentner, wovon 2 232 Doppelzentner aus Deutschland stammten.

Auch in der Glas- und Porzellanindustrie hat Spanien bisher noch recht wenig Fortschritte gemacht, so daß es in diesen Artikeln noch immer auf die Einfuhr aus dem Ausland angewiesen ist.

Wie wir gesehen haben, hat also der Absatz einer großen Reihe von deutschen Produkten im Handelsverkehr mit Spanien gegenüber 1913 zugenommen und zwar nicht allein bei Maschinen aller Art, sondern auch bei anderen Waren, die Spaniens Industrie nicht selbst herzustellen vermag. Bedenkt man, daß die spanische Wirtschaft im Jahre 1925 noch immer unter den Nachkriegskrisen und ihren Folgen zu leiden hatte, so kann dieses Resultat als sehr erfreulich bezeichnet werden. Auf jeden Fall bietet diese Tatsache für die oben genannten Waren noch Aussicht auf weitere Steigerung unseres Absatzes nach Spanien.

Wie verhält es sich nun mit den in der zweiten Aufstellung genannten Produkten? Hier finden wir zunächst einen Teil und zwar den größeren, der infolge der eigenen Produktionsentwicklung[1]) in Spanien und des damit zusammenhängenden starken Schutzzolles zurückgegangen ist. Auf der anderen Seite gibt es jedoch leider auch eine Reihe deutscher Waren, die der ausländischen Konkurrenz haben weichen müssen. Wenden wir uns zunächst der ersten Kategorie zu, der vor allem die spanische Textil-, Leder-, Eisen- und Kupferwarenindustrie angehören.

Die spanische Textilindustrie, der älteste Zweig der spanischen Wirtschaft, hatte während des Krieges durch die Lieferungen an die kriegführenden Staaten einen ganz besonderen Aufschwung genommen. Aber auch diese Industrie wurde von den Rückschlägen der Nachkriegszeit nicht verschont, im Gegenteil, sie hatte ganz außerordentlich darunter zu leiden. Wie es in dem Jahresbericht der Deutschen Handelskammer für Spanien vom Jahre 1924 heißt, „führen Fachleute die schon seit Jahren wenig beneidenswerte Lage dieser Industrie in erster Linie darauf zurück, daß der einheimische Markt nicht groß genug für die Erzeugung der Webwarenfabriken und der Ueberschuß für die Ausfuhr nach anderen Ländern infolge zu hoher Erzeugungskosten nicht konkurrenzfähig ist". Allerdings haben die gerade in dieser Industrie in besonders starkem

---

[1]) Deutsche Handelskammer für Spanien: Jahresbericht 1924.
Industrie- und Handelszeitnug 1926, Nr. 138 und 186.
Spanien, Zeitschrift für Auslandskunde 1921.

Maße herrschenden protektionistischen Bestrebungen es fertiggebracht, die Einfuhrzölle zum Schutze ihrer Waren immer höher zu schrauben. Doch selbst diese hohen Schutzzölle vermochten das Eindringen von deutschen, englischen und französischen Textilerzeugnissen nicht völlig abzuschneiden, da die Selbstkosten der spanischen Betriebe teilweise noch bedeutend höher waren, als die Kosten der ausländischen Produkte zuzüglich des Zolles. Immerhin ist nicht allein die deutsche Einfuhr an Textilwaren zurückgegangen, sondern z. B. auch die französische. Von 1924 auf 1925 fiel die Baumwollstoffeinfuhr aus diesem Lande von 648 Tonnen auf 526 Tonnen, die Wollwareneinfuhr von 155 Tonnen auf 127 Tonnen und die Seidenwareneinfuhr von 72 Tonnen auf 48 Tonnen.

Auch die fast ausschließlich in Catalonien ansässige Lederindustrie hat sich im Laufe des Krieges stark entwickelt. Eine Reihe der Lederfabriken besitzt heute sogar ganz neuzeitliche Einrichtungen und ist imstande, erstklassige Erzeugnisse herzustellen. So hat zwar Spanien durch Förderung der eigenen Fabrikation seine Ledereinfuhr zu vermindern vermocht, trotzdem ist es aber bei verschiedenen Lederarten, vor allem bei Qualitätswaren, immer noch auf das Ausland angewiesen. Von Deutschland bezieht es z. B. die besseren Qualitäten von Boxcalf und Kalbleder, vor allem aber auch Lackleder.

Ebenso hat Spanien es verstanden, sich auf dem Gebiete der Eisenindustrie bis zu einem gewissen Grade vom Ausland unabhängig zu machen. Wie bei der Textilindustrie, versucht es auch auf diesem Gebiete seine noch verhältnismäßig junge Industrie durch hohe Zölle gegen die ausländische Konkurrenz zu schützen. Leider hat Spanien gerade bei der Eisenindustrie die deutschen Waren schwerer belastet als diejenigen des übrigen Auslandes, so daß der Rückgang der deutschen Eiseneinfuhr wohl zum Teil auf diese Differenzierung zurückzuführen ist.

Zu den besonders geschützten Produkten der spanischen Wirtschaft gehören vor allem auch die spanischen Farben, deren Einfuhr nicht allein aus Deutschland, sondern ganz allgemein im Jahre 1925 gegenüber 1913 einen außerordentlichen Rückgang erlitten hat, wie aus folgenden Zahlen zu ersehen ist:

Spanische Einfuhr von Farben, Firnissen und Lacken.

	1925 in t	1913 in t
Gesamteinfuhr	5 250	14 017
davon aus:		
Deutschland	1 044	4 243
Großbritannien	944	1 669
Belgien	719	707

Vor dem Kriege hatten die deutschen Farben, wie schon zum Teil aus diesen Zahlen hervorgeht, auf dem spanischen Markt eine beherrschende Stellung. Als beim Ausbruch des Krieges die deutsche Farbenindustrie völlig unterbunden wurde, versuchte die spanische Farbenindustrie ihren Bedarf durch eigene Fabrikation zu decken. Zwar gelang ihr dieses nur bis zu einem gewissen Grade, immerhin stellte sie nach dem Kriege eine nicht zu verachtende Konkurrenz dar, umso mehr, da sie vom Staat ganz besonders durch hohe Schutzzölle geschützt wurde. 1922 erfolgte der Zusammenschluß der fünf spanischen Farbenfabriken zu einem Konzern unter dem Namen „Fabricacion Nacional de Colorantes y Explosivos, S. A."[1]). Trotzdem besteht auch heute noch der deutsche Einfluß in der spanischen Farbenindustrie fort, vor allem in der „Sociedad Anonima Electro Quimica Flix" (Provinz Taragona), einer Gesellschaft, deren leitende Stellungen zu mehr als 50 Prozent von deutschen Chemikern und Kaufleuten besetzt sind. Im Jahre 1925 bestand in dem kleinen Flix eine 55 Kopf starke Kolonie deutscher Beamten.

Der Schutz der nationalen Farbenindustrie ging 1926 in Spanien sogar soweit, daß durch Dekret vom 9. März 1926 jegliche Einfuhr von Farbstoffen, Anilinfarben usw. verboten wurde. Diese Verordnung ließ sich jedoch nicht aufrecht erhalten. Sie wurde deshalb dahin abgeändert, daß nur solche Farben eingeführt werden durften, die im eigenen Lande nicht hergestellt werden konnten. Die spanische Regierung erklärte dabei, daß diese Verordnung nur einen vorläufigen Charakter habe, um festzustellen, welche Farben Spanien selbst zu fabrizieren imstande sei.

War bei den bisher genannten Produkten der Einfuhrrückgang in der Hauptsache auf die Entwickelung der spanischen Industrie zurückzuführen, so sind als Beispiel der zweiten Kategorie von Waren, die durch die ausländische Konkurrenz auf dem spanischen Markt verdrängt wurden, vor allem die Erzeugnisse der elektrotechnischen Industrie zu nennen. Auf dieses Kapitel wollen wir weiter unten noch näher eingehen.

Ganz bedeutend ist auch der Rückgang in der Einfuhr von Dampflokomotiven und Tendern, also auf einem Gebiete, auf welchem Deutschland vor dem Kriege eine beherrschende Stellung eingenommen hatte. Heute ist dieses gute Geschäft leider zum größten Teil zerstört, was zum Teil auf die 20 bis 30 Prozent betragende Differenzierung Deutschlands in den Einfuhrzollsätzen zurückzuführen ist. Außerdem ist aber auch im Jahre

---

[1]) Deutsche Handelskammer für Spanien: Jahresbericht 1924.

1925 der auswärtige Handel Spaniens mit Lokomotiven sehr gering gewesen, wohl in der Hauptsache eine Folge der schlechten Lage der gesamten spanischen Wirtschaft, sowie der Unterstützung der nationalen Industrie seitens der Regierung.

Spanische Einfuhr von Lokomotiven usw.

	1925 in t	1913 in t
Gesamteinfuhr	2 189	14 171
davon aus:		
Deutschland	1 359	12 076
Großbritannien	365	792
Frankreich	238	238

Zusammenfassend sei nochmals gesagt: Die deutsche Industrie hat es trotz großer Schwierigkeiten verstanden, einen großen Teil ihrer bisherigen spanischen Absatzgebiete wieder zu erobern.

Die Schwierigkeiten lagen vor allem in den teilweise noch recht hohen Gestehungskosten, in der Kapitalknappheit und in den damit verbundenen Hemmungen bei Kreditbewilligungen, die in Spanien eine besonders große Rolle spielen. Was uns auf der einen Seite durch die Entwicklung der einheimischen Industrie und die Verdrängung durch ausländische Konkurrenz verloren gegangen ist, haben wir aber auf der anderen Seite durch unsere Umstellung auf die durch die Industrieentwicklung gewandelten spanischen Bedürfnisse bereits 1925 wieder gewonnen. Hieraus geht also hervor, daß, wenn die deutsche Industrie wieder voll und ganz im Friedensgeleise läuft, und wenn der spanische Markt nach Ueberwindung der Nachkriegskrise wieder absatzfähiger geworden ist, sich noch ein größeres Betätigungsfeld für die deutsche Industrie in Spanien bieten wird.

3. Deutsch-spanischer Handelsverkehr 1926.

Leider trat durch den Vertrag vom 7. Mai 1926, mehr aber noch durch das bald darauf folgende Industrieschutzgesetz eine neue Schädigung der deutsch-spanischen Handelsbeziehungen ein, die sich für Deutschland vor allem in der Ausfuhr seiner Industrieprodukte ungünstig auswirkte. Dieses zeigen die dem Januarheft der monatlichen Nachweise von 1927 entnommenen Zahlen. Während die Gesamteinfuhr von Spanien nach Deutschland im Jahre 1926 erfreulicherweise bedeutend zurückgegangen ist (von 191,7 auf 143,7 Millionen Mark), hat die Ausfuhr von Deutschland nach Spanien zwar im ganzen

einen weiteren Aufschwung genommen (von 161,5 auf 171,9 Millionen Mark); bei einem Vergleich der einzelnen Positionen bekommen wir jedoch ein anderes Bild.

a) Einfuhr nach Warengruppen in 1000 Mark nach Deutschland:

	1925	1926
Lebende Tiere	—	3
Lebensmittel und Getränke	101 026	79 424
Rohstoffe u. halbfertige Waren	80 933	58 429
Fertigwaren	9 697	5 807

Gegenüber 1925 haben also alle Posten einen starken Rückgang erfahren, der bei der zweiten Position fast ausschließlich durch die verminderte Einfuhr von Wein und Most verursacht ist. Vergleicht man die in den einzelnen Monaten aus Spanien eingeführten Weinmengen, so geht hieraus deutlich hervor, daß sich die Weineinfuhr erst unter dem Einfluß des neuen Vertrages wieder belebt hat. Die Einfuhrsätze des von Oktober 1925 bis Mai 1926 bestehenden Modus vivendi wirkten bis zu einem gewissen Grade prohibitiv.

Deutsche Weineinfuhr aus Spanien in Doppelzentner 1926:

Januar	4 195	Juli	21 731
Februar	3 964	August	22 817
März	2 505	September	39 533
April	12 203	Oktober	67 965
Mai	8 259	November	71 866
Juni	14 347	Dezember	85 474

In der Warengruppe: Rohstoffe und halbfertige Fabrikate ist die Einfuhr von Eisenerzen abermals wesentlich zurückgegangen, und zwar von 25 453 000 Mark auf 14 122 000 Mark, ebenso bei Schwefelkies von 13 212 000 Mark auf 14 122 000 Mark, ebenso bei Schwefelkies von 13 212 000 Mark auf 9 340 000 Mark und Blei von 14 096 000 auf 9 620 000 Mark. Die Einfuhr von Zinkerzen ist dagegen wiederum gestiegen (von 3 045 000 Mark auf 4 398 000 Mark).

Die verminderte Einfuhr von Fertigfabrikaten hängt wohl in der Hauptsache mit den noch immer währenden krisenartigen Erscheinungen der spanischen Wirtschaft zusammen. Die Haupteinbuße erlitt die chemische Industrie (Ausfuhrrückgang aus Spanien von 4 272 000 auf 2 272 000 Mark).

b) Ausfuhr nach Warengruppen in 1000 Mark:

	1925	1926
Lebende Tiere	15	73
Lebensmittel und Getränke	2 454	2 702
Rohstoffe u. halbfertige Waren	18 680	37 331
Fertigwaren	140 330	131 814

An Hand dieser Tabelle können wir feststellen, daß die Gruppe der Fertigwaren ziemlich erheblich zurückgegangen ist, während sich die Ausfuhr von Rohstoffen und halbfertigen Fabrikaten erfreulicherweise fast verdoppelt hat. Von letztgenannter Gruppe haben in erster Linie folgende Produkte zu der Steigerung beigetragen:

	1925	1926
	in 1000 Mark:	
Wolle und andere Tierhaare	692	1 783
Bau- und Nutzholz	1 075	1 141
Steinkohlen	2 954	5 850
Schwefelsaures Ammoniak	4 778	16 043

Die erhöhte Einfuhr nach Spanien ist bei Wolle auf den gesteigerten Bedarf der Textilindustrie, bei schwefelsaurem Ammoniak auf den größeren Verbrauch der Landwirtschaft zurückzuführen.

Der von 1913 auf 1926 um rund 300 Prozent angewachsene Import von Bau- und Nutzholz hängt fast ausschließlich mit der regen Bautätigkeit in den größeren spanischen Städten zusammen. Da die reichen Wälder Spaniens heute fast völlig erschöpft sind, ist man eben gezwungen, Holz in großen Mengen vom Auslande zu beziehen.

Die gesteigerte Kohleneinfuhr, die sich 1926, dem Vorjahre gegenüber nahezu verdoppelt hat, ist in der Hauptsache die Folge des durch den Kohlenstreik verursachten Ausfalls englischer Kohle.

Für den Ausfuhrrückgang fertiger Waren werden wir auf der einen Seite die erschwerten Verhältnisse, welche durch die andauernden Verhandlungen Anfang 1926 eintraten und den drohenden Zollkrieg verantwortlich machen müssen, auf der anderen Seite die das ganze Jahr noch andauernde schlechte wirtschaftliche Lage Spaniens.

Der Rückgang der nach Spanien exportierten Farben hängt mit dem bereits erwähnten Einfuhrverbot bzw. mit den sich daran anschließenden Einfuhrbeschränkungen für ausländische

Farben zusammen. Durch das Industrieschutzgesetz wurden besonders schwer die deutschen Waren aus Eisen, z. B. Röhren und Walzen betroffen. Der Rückgang bei elektrischen Maschinen, elektrotechnischen Erzeugnissen und Kraftfahrzeugen erklärt sich wie auch im Jahre 1925 aus der Konkurrenz des Auslandes.

Ein Beweis dafür, daß Spanien trotz alledem noch immer weitere Produktionsmittel gebraucht, ist die Steigerung der Positionen: Textil-, Werkzeug- und landwirtschaftliche Maschinen.

Ueberblicken wir noch einmal die Ausführungen der letzten Kapitel — die Grundlagen der spanischen Wirtschaft vor und nach dem Kriege, die sich aus dem Gegensatz Weinbau—Industrie ergebenden schwierigen Verhandlungen, die Gründe des deutschen Weinbaues gegen die spanische Einfuhr und die Interessen der deutschen Industrie an einer Ausfuhr nach Spanien — so kann das Resultat des im Jahre 1925 und 1926 sich abwickelnden deutsch-spanischen Güteraustausches doch noch als recht befriedigend bezeichnet werden. Immerhin besteht die Hoffnung, daß nach Ueberwindung der zur Zeit noch vorhandenen Schwierigkeiten — Zolldifferenzen, Diskriminierung Deutschlands gegenüber dem Auslande, ferner endgültige Ueberwindung der Nachkriegskrise in Spanien sowie in Deutschland — der Handelsverkehr zwischen den beiden Ländern noch um ein Erhebliches gefördert und Spanien für die deutschen Industrieprodukte ein nicht zu unterschätzender Absatzmarkt werden kann.

F. Spanien und die deutsche Elektroindustrie.[1]

I. Die Bedeutung der deutschen Elektroindustrie vor und nach dem Kriege.

Nachdem ich im letzten Abschnitt die Bewegung der wichtigsten von Spanien ein- und ausgeführten Produkte in großen Zügen behandelt habe, werde ich nun im folgenden auf einen

[1]) Akten der A. E. G., S. S. W. und des Zentralverbandes der deutschen elektrotechnischen Industrie.
Elektrotechnische Zeitschrift: 1896 bis 1927.
Geschäftsbericht des Zentralverbandes der deutschen Elektrotechnischen Industrie, Dezember 1926.
Monographie über die Elektr. Industrie, bestimmt f. d. Komitee B des vorbereitenden Ausschusses der internat. Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes. Oktober 1921.

besonderen Zweig, nämlich auf die Elektroindustrie, näher eingehen. Zu diesem Zweck möge zunächst ganz allgemein einiges über die Bedeutung der deutschen Elektroindustrie, ferner über Spanien als Absatzmarkt für elektrotechnische Produkte vor und nach dem Kriege gesagt werden. Daran anschließend soll dann speziell über die außerordentliche Bedeutung der deutschen Elektroindustrie in Spanien vor 1914 und über die leider infolge jahrelanger Ausschaltung der deutschen Konkurrenz während des Krieges herbeigeführte Verdrängung unserer Firmen und unserer Produkte die Rede sein. Bei den Gründen für die sich während des Krieges vollziehende Verschiebung wird neben anderen noch einmal die Unsicherheit des deutsch-spanischen Handelsverkehrs und die Entwickelung der spanischen Elektroindustrie gezeigt werden.

Die Frage, warum zur besonderen Behandlung gerade die Elektroindustrie ausgewählt wurde, ist nicht schwer zu beantworten. Zwei Gründe treten hier vor allem hervor, einmal ganz allgemein die außerordentliche Bedeutung der deutschen Elektroindustrie und zweitens die Tatsache, daß die deutsche Elektroindustrie besonders vor dem Kriege eine führende Rolle auf dem spanischen Markt innehatte.

Die deutsche Elektroindustrie stand vor dem Kriege an erster Stelle der ganzen Welt. Die Richtigkeit dieser Behauptung ist einmal aus dem Verhältnis der deutschen Produktion zur Weltproduktion zu ersehen, ferner aus dem Wert der ausgeführten Produkte (im Verhältnis zum Weltexport) und nicht zuletzt aus der Zahl der in dieser Industrie beschäftigten Arbeiter und des hier angelegten Kapitals.

Die Weltproduktion[1]) an elektrotechnischem Material betrug 1913 etwa 4,1 Milliarden Mark, wovon auf Deutschland 1,3 Milliarden Mark, also rund 35 Prozent, entfielen. An zweiter Stelle stand Amerika mit 28,9 Prozent, dann folgte England mit 16 Prozent, also mit weniger als der Hälfte der deutschen Erzeugung. Zwar ist es äußerst interessant, die deutsche Produktion in ein Verhältnis zu der Produktion der ganzen Welt und auch der einzelnen Länder zu bringen; doch muß man sich klar darüber sein, daß Folgerungen aus einer solchen Gegenüberstellung nur mit größter Vorsicht gezogen werden dürfen, da man bei der Feststellung der Produktions-

[1]) Geschäftsbericht des Zentralverbandes der deutschen elektrotechnischen Industrie: Produktionstabelle.
Weltproduktion und Weltmärkte der elektr. Industrie. Siemens Zeitschrift. September 1921, Seite 301 ff.

mengen der einzelnen Länder vorwiegend auf Schätzungen angewiesen ist.

Ein zuverlässigeres und günstigeres Bild von der Bedeutung der deutschen Elektroindustrie gibt uns die Statistik des Weltelektrohandels[1]). Dieser betrug 1913: 688,8 Millionen Mark. Auf Deutschlands Ausfuhr entfiel in diesem Jahr 330,6 Millionen Mark, also rund die Hälfte. An zweiter Stelle folgte England, dessen Ausfuhrzahl (156,2 Millionen Mark) nicht einmal 50 Prozent der deutschen ausmachte. Noch eine Stufe tiefer stand Amerika mit 112,4 Millionen Mark.

Auch die große Anzahl der in der deutschen Elektroindustrie Beschäftigung findenden Arbeiter ist ein Beweis für die außerordentliche Bedeutung dieses Wirtschaftszweiges. Nach den vom Zentralverband der deutschen elektrotechnischen Industrie gemachten, auf Schätzung beruhenden Angaben betrug diese Zahl rund 140 000 im Jahre 1913. Amerika beschäftigte im selben Jahre nur 118 000, England 75 000.

Zum Schluß soll noch die Höhe des vor dem Kriege in Deutschland in den produzierenden Unternehmungen arbeitenden Kapitals als Zeichen für die große volkswirtschaftliche Bedeutung der deutschen Elektroindustrie angegeben werden. Nach den Veröffentlichungen von A. A. Brandt belief sich dieses im Jahre 1913 auf zirka 1 Milliarde[3]).

Während der Kriegsjahre ist auf dem Gebiete der Elektrotechnik eine erhebliche Verschiebung eingetreten, von der Deutschland nicht unwesentlich betroffen wurde. Amerika war es, welches nach dem Kriege durch eine ganz außerordentliche Steigerung seiner Produktion die früher von Deutschland innegehabte erste Stelle einnahm. Folgende Tabelle zeigt dieses deutlich[4]):

Produktion der elektrotechnischen Industrie im Jahre 1913.

	I.	II.	III.	IV.
			Einheitliche Preisbasis:	
	Mill. R.-Mk.	Einheitsfaktor:	Mill. R.-Mk.	in % d. Ges.-produktion:
Deutschland	1 300	1,0	1 300	34,9
U. S. A.	1 400	1,3	1 078	28,9
Großbritannien	600	1,0	600	16,0
Frankreich	150	1,0	150	4
Japan	90	1,3	69	1,9

[1]) und [2]) Produktionstabelle des Zentralverbandes a. a. O.
[3]) E. T. Z. 1913 Heft 37: Die Möglichkeiten der Elektroindustrie.
[4]) Produktiontabelle des Zentralverbandes a. a O.

Produktion der elektrotechnischen Industrie im Jahre 1925.

	I.	II.	III.		IV.
			Einheitliche Preisbasis:		
	Mill. R.-Mk.	Einheitsfakt. = 1,2-fache gegenüb. 1913	Gegenwartswert:	Vorkriegswert:	in % der Gesamtproduktion:
Deutschland	2 100	1,0	2,100	1 750	23,3
U. S. A.	6 800	1,57	4 330	3 609	48,1
Großbritannien	1 400	1,35	1 037	864	11,5
Frankreich	420	0,95	442	368	4,9
Japan	360	1,4	257	214	2,9

Zur Erläuterung dieser beiden Tabellen sei zunächst folgendes gesagt: Um die Produktionsziffern der einzelnen Länder vergleichen zu können, war es erforderlich, eine einheitliche Preisbasis zu bilden. Zu diesem Zweck ist das deutsche Preisniveau = 1 gesetzt; der Einheitsfaktor drückt das Verhältnis der Inlandspreise der betreffenden Länder zu den deutschen Preisen aus. Dadurch, daß man die in Spalte I angeführten Zahlen durch den Einheitsfaktor dividiert, gelangt man zu den Werten der Spalte III. Zur Umrechnung der für 1925 angegebenen Werte auf den Vorkriegswert kommt der für Deutschland bestehende Teuerungsfaktor von 1,2 zur Anwendung. Der in Spalte IV ausgerechnete prozentuale Anteil der einzelnen Länder an der Weltproduktion ergibt sich aus der 1913 3 734 000 und 1925 7 496 000 Mark betragenden Gesamtproduktion an elektrotechnischen Erzeugnissen.

Bei Prüfung der beiden letzten Tabellen kommt man zu dem Ergebnis, daß die Weltproduktion (bei einheitlicher Preisbasis) genau um 100 Prozent angewachsen ist, während Deutschlands Produktion nur eine 35prozentige Steigerung erfahren hat. Die amerikanische Erzeugung beträgt dagegen mehr als das dreifache gegenüber der Vorkriegszeit. Auch Frankreich hat es versucht, seine elektrotechnische Industrie von 1913 auf 1925 ganz erheblich zu vergrößern; die englische Produktionssteigerung bleibt ebenso wie die deutsche hinter der Durchschnittserhöhung zurück. Während vor dem Kriege Deutschland die erste Stelle der Weltproduktion einnahm, hat heute Amerika mit 48,1 Prozent die Führung übernommen. Deutschland ist mit 23,3 Prozent weit hinter diesem Lande zurückgeblieben. Immerhin steht es noch an zweiter Stelle in der Welt und übertrifft das dritte Land, nämlich England, noch um etwas mehr als 100 Prozent.

Auch in den Ausfuhrzahlen ist eine erhebliche Verschiebung eingetreten, doch nimmt Deutschland auf diesem Gebiete noch immer die erste Stelle mit 356,5 Millionen Mark ein; es folgen dann — allerdings ohne große Unterschiede — Amerika mit 353,2 und Großbritannien mit 352,2 Millionen Mark.

Selbstverständlich steht nach dem Kriege auch Amerika mit der Anzahl der in der Elektroindustrie beschäftigten Arbeiter an der Spitze der Welt. Von der rund auf 800 000 bis 900 000 in dieser Industrie geschätzten Anzahl[1]) von Arbeitern entfallen auf Amerika 290 000, auf Deutschland 190 000, auf England 135 000.

II. Spaniens Bedeutung als Absatzmarkt für die Produkte der Elektroindustrie vor und nach dem Kriege.

a) Allgemeines.

Ueber die Produktion Spaniens erfahren wir aus dem vom Zentralverband der Deutschen elektrotechnischen Industrie gemachten Bericht nichts, ein Zeichen dafür, daß in diesem Lande die Erzeugung an elektrotechnischem Material noch äußerst unbedeutend ist. Trotzdem oder vielleicht gerade deshalb war und ist Spanien in hervorragendem Maße ein gutes Absatzgebiet für die elektrotechnischen Erzeugnisse des Auslandes. Dieses zeigt folgende Tabelle:

Elektroeinfuhr in Millionen Mark[1]).

	1913:		1924:		1925:	
	Mill. Mk.:	%:	Mill. Mk.:	%:	Mill. Mk.	%
Deutschland	14,5	2,9	9,4	1,0	21,9	1,9
England	54,2	10,7	77,6	8,6	102,8	9,2
Frankreich	31,1	6,1	40,8	4,5	39,2	3,5
Rußland	38,2	7,5	13,4	1,5	23,5	2,1
Spanien	34,6	6,8	29,4	3,3	42,3	3,8
Niederlande	—	—	34,5	3,8	46,5	4,2
Italien	26,0	5,1	32,7	3,6	43,5	3,9
Außereurop. Staaten:						
U. S. A.	4,8	0,9	11,6	1,3	10,2	0,9
Canada	38,2	7,5	70,1	7,8	78,4	7,0
Argentinien	40,9	8,1	42,8	4,7	52,7	4,7
Australien	37,5	7,4	91,0	10,1	139,2	12,5
Japan	15,1	3,0	54,7	6,0	60,8	5,4
Britisch-Ind.	18,2	3,6	53,5	5,9	68,4	6,1
Neuseeland	8,3	1,7	41,9	4,6	47,9	4,3

1) Monographie: a. a. O. S. 20. 2) Monographie a. a. O. S. 23

Vergleicht man diese Zahlen miteinander, so kommt man zu dem Ergebnis, daß Spanien unter den europäischen Staaten im Jahre 1913 in der Einfuhr elektrotechnischer Erzeugnisse die dritte Stelle und 1925 die vierte Stelle einnahm. Die Prozentzahlen errechnen sich aus der Gesamtwelteleketroeinfuhr, die für

1913 = 507,1 Millionen Mark
1924 = 904,5 Millionen Mark und
1925 = 1119,2 Millionen Mark

betrug.

Zum weiteren Vergleich sind auch noch die außereuropäischen Staaten mit herangezogen. Unter diesen befinden sich vor dem Kriege drei Länder, welche die spanische Elektroeinfuhr noch an Größe übertreffen. Durch den sinkenden Anteil des spanischen Importes und die Steigerung der Einfuhr anderer Länder haben 1925 weitere drei Staaten Spanien in dieser Hinsicht überflügelt. Bei Würdigung der Bedeutung Spaniens als Absatzmarkt für deutsches Elektromaterial und bei einem Vergleich mit anderen Ländern müssen jedoch in erster Linie die europäischen Märkte herangezogen werden, da der deutsche Absatz nach diesen sich zu dem außereuropäischen Export vor dem Kriege etwa wie 4:1 verhält.

Worauf beruht nun der immerhin doch verhältnismäßig hohe Anteil Spaniens an der Welteleketroeinfuhr? Eine Antwort auf diese Frage finden wir in der Höhe der spanischen Produktion. Dr. Jastrow[1]) schätzt diese für 1913 auf etwa 20 Millionen Mark. Gemessen an der Weltproduktion bedeutet diese Ziffer ½ Prozent der gesamten Welterzeugung. Hierdurch ist die Höhe der spanischen Einfuhr verständlich geworden.

Sehr interessant ist auch die Höhe des Verbrauches, die aus der Summe für die Einfuhr + Produktion — Ausfuhr errechnet wird. Bei der Feststellung dieser Größe für Spanien können wir die Ausfuhr an Elektromaterial außer acht lassen. Es kommt also hier nur die eigene Produktion + Einfuhr in Frage, d. h. der Gesamtverbrauch beträgt 20 + 35 = 55 Millionen Mark. Was diese Zahl bedeutet und wie geringfügig sie ist, zeigt erst ein Vergleich mit Deutschland: Hier ergibt sich aus Produktion (1300) + Einfuhr (14,5) — Ausfuhr (330,6) = rund 985 Millionen Mark Verbrauch. Spaniens Verbrauch an Elektromaterial verhält sich also zu dem deutschen wie 1:18. Auf den Kopf der Bevölkerung entfällt

[1]) Siemens Zeitschrift 1921 Heft 9: Weltproduktion und Weltmärkte der elektrotechnischen Industrie.

in Spanien 1913 an Ausgaben für elektrotechnische Erzeugnisse[1]) 0,70 Mark pro Jahr, in Deutschland: 14,70 Mark und in England: 12,— Mark.

Diese Zahlen erscheinen zwar für ein Land, welches seine Produkte auf einem solchen Markte absetzen will, zunächst betrübend. In der Hauptsache kommt es aber schließlich doch auf die Entwickelungsfähigkeit des Verbrauches und auf die damit verbundene Vergrößerungsmöglichkeit der Ausfuhr nach einem solchen Lande an. Von diesem Standpunkt aus gesehen, ist Spanien ein nicht zu unterschätzender Abnehmer von elektrotechnischen Produkten, wie folgende Ausführungen zeigen sollen.

Die Absatzmöglichkeiten für elektrotechnisches Material sind dort sehr mannigfaltig. Ueberall begegnet man den Produkten der beiden großen Hauptgebiete, der Starkstromtechnik und der Schwachstromtechnik. Während Industrie, Verkehr und Beleuchtungswesen hauptsächlich den Verbrauch von Starkstrommaterial bestimmen, ist die Entwickelung von Telefonie und Telegrafie maßgebend für die Absatzmöglichkeit der zweiten Hauptgruppe.

Um die Bedeutung der einzelnen Elektromaterial verbrauchenden Wirtschaftszweige in richtiger Weise würdigen zu können, müßte man zweckmäßig folgendermaßen vorgehen: Zunächst wäre der Gesamtverbrauch eines Landes nicht allein als Ganzes, sondern für die einzelnen Hauptartikel festzustellen und daran anschließend zu prüfen, welchen prozentualen Anteil jeder Wirtschaftszweig an dem Verbrauch der einzelnen Produkte hat. Solche Untersuchung ist zwar höchst interessant, doch scheitert sie in der Regel an dem Mangel zahlenmäßigen Materials. So ist für Spanien nicht einmal die Höhe der eigenen Produktion für die verschiedenen Hauptartikel bekannt. Um uns deshalb ein Bild über Spanien als Absatzgebiet für elektrotechnische Erzeugnisse machen zu können, müssen wir einen anderen Weg beschreiten. Als Maßstab für den Verbrauch und den Absatz der Produkte der Starkstromtechnik kann die Höhe der Entwickelung der Elektrizitätsindustrie eines Landes bezeichnet werden. Dort, wo Industrie, Landwirtschaft, Verkehr und Beleuchtungswesen sich entfalten und vervollkommnen, muß mehr Elektrizität erzeugt werden, müssen alte Elektrizitätswerke erweitert und neue gebaut werden. Dasselbe gilt auch für den umgekehrten Fall. Von der Entwickelung der Elektrizitätserzeugung und der zur Verfügung stehenden Kräfte und deren weiterem Ausbau können Rückschlüsse auf

[1]) Monographie a. a. O. Seite 30.

den Verbrauch an elektrotechnischem Material gezogen werden. Haben wir schon früher in Abschnitt B gesehen, daß die spanische Industrie und die spanische Landwirtschaft vor dem Kriege allmählich anfing, von den primitiven zu modernen Methoden überzugehen, so wollen wir nun im folgenden ein Bild von der Entwickelung der spanischen Elektrizitätswirtschaft geben.

b) Spaniens Bedeutung als Absatzmarkt für die Produkte der Starkstromtechnik vor und nach dem Kriege.

Bei den Ausführungen über die Entwickelung der spanischen Elektrizitätsindustrie möchte ich folgende Einteilung vornehmen:

1. Die Entwickelung von den 80 er Jahren des vorigen Jahrhundert bis um die Jahrhundertwende.
2. Die Entwickelung bis 1910.
3. Die Entwickelung während des Krieges.
4. Die Entwickelung nach dem Kriege.

ad. 1. Spanien, ein Land, welches auf allen Gebieten der wirtschaftlichen Entwickelung gegenüber den meisten Ländern Europas stets stark im Rückstand gewesen ist, schritt als eines der ersten zu der Anwendung elektrischer Energie zu Beleuchtungszwecken. Diese Tatsache erscheint zunächst verwunderlich, bei näherer Prüfung wird sie jedoch sofort erklärlich. Wie wir bereits früher gesehen haben, ist Spanien äußerst arm an Kohle. Vor allem bei der Erzeugung von Leuchtgas war es auf die eingeführte ausländische Gaskohle angewiesen, da sich die spanische Kohle ganz und gar nicht zu diesem Zweck eignet. Die durch Transport und dergleichen mehr herbeigeführten hohen Preise für ausländische Kohle trugen zu einer derartigen Verteuerung des Leuchtgases bei, daß sich nur in größeren Städten, wie Madrid, Barcelona, Bilbao und Sevilla die Errichtung von Gasanstalten bezahlt machte. Die kleinen Orte waren dagegen allein auf die Verwendung von Petroleum und Pflanzenöl, ebenfalls Produkte, die aus dem Auslande bezogen werden mußten, angewiesen. War also Spanien bei Gas-, Petroleum- und Oelbeleuchtung stets vom Ausland abhängig, so bestand bei der Erzeugung von Elektrizität die Möglichkeit der Ausnutzung eigener Kräfte, nämlich der Wasserkräfte, die allerdings erst später genügende Beachtung und Anwendung fanden. Erleichterten schon die hohen Preise für Gas und Petroleum — letzteres war infolge hoher staatlicher und städtischer Abgaben äußerst teuer — den direkten

Uebergang vom Petroleum- zum elektrischen Licht, so kamen noch andere fördernde Faktoren hinzu. Vor allem spielte hier das äußerst große Lichtbedürfnis des Spaniers eine wichtige Rolle; ein weiterer Umstand, der zu dem Bau von elektrischen Zentralen beitrug, lag in der Leichtigkeit der Konzessionserwerbung.

Alle diese Momente führten dazu, daß bereits in den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts die ersten Zentralen in Spanien angelegt wurden, welche vorläufig nur unter Anwendung von Dampfkraft arbeiteten. Anfänglich waren es nur die größeren Städte, denen die Vorteile des elektrischen Lichtes zugute kamen. Nachdem sich jedoch hier die Rentabilität erwiesen hatte, schritt man auch an kleinern Orten zur Errichtung von Elektrizitätswerken. Anfang der 90er Jahre begann man auch in bescheidenem Maße die Wasserkräfte zur Erzeugung von Elektrizität heranzuziehen. Auf diese Weise begann das elektrische Licht mehr und mehr in Spanien ein Volksbeleuchtungsmittel zu werden, während es zur selben Zeit in den deutschen Wohnhäusern immer noch mehr oder weniger als Luxus bezeichnet werden konnte. Allerdings war man gerade auf dem Lande bemüht, möglichste Vereinfachung und Sparsamkeit walten zu lassen, so hatte man z. B. bei den kleineren Werken meist von der Anbringung von Zählern Abstand genommen; die Berechnung des Elektrizitätsverbrauchs erfolgte hier also pauschal. Aber gerade diese Vereinfachung trug durch Verbilligung zu einem Aufschwung der Elektrizitätswirtschaft bei.

Blumenthal gibt in seinem Aufsatz über „Die Elektrotechnik in Spanien“ eine Tabelle über die Steigerung der von 1880 bis 1901 installierten Kilowatt, die uns einen Einblick in die für ein Land wie Spanien verhältnismäßig schnelle Entwickelung der Elektrizitätsverbreitung gewährt[1]).

Jahr:	KW:	Jahr:	KW:
1880	6 575	1896	40 380
1890	12 762	1897	48 670
1891	13 545	1898	55 600
1892	15 862	1899	61 460
1893	17 558	1900	71 180
1894	23 400	1901	78 475
1895	31 900		

Diese von Blumenthal der amtlichen Statistik entnommenen Zahlen dürfen allerdings nur mit größter Vorsicht

[1]) Dr. Ing. Blumenthal, Madrid: E. T. Z. 1903, Seite 913.

herangezogen werden, da nach dem Urteil berufener Fachleute in Spanien die Angaben über die Leistungsfähigkeit und die Produktion der Elektrizitätswerke stets hinter der Wirklichkeit zurückbleiben. In der Hauptsache liegt dieses darin, daß die Werke zur Abwendung von Steuerzuschlägen bemüht sind, möglichst die Höhe ihrer Leistungsfähigkeit zu verschleiern. Wie weitgehend die Unterschiede zwischen der amtlichen Statistik und den privatim erhaltenen Daten gehen, beweist von Scheven[1]) an Hand der Zahlen von 1910. Dementsprechend kann man annehmen, daß der wirkliche Aufschwung der amtlichen Statistik gegenüber eher größer gewesen ist.

ad. 2. Eine neue Entwickelungsphase der Elektrizitätswirtschaft in Spanien begann durch die Anwendung von Spannungen über 10 Kilowatt. Dieser etwa um die Jahrhundertwende erfolgte Schritt trug im wesentlichen zur größeren Ausnutzung entlegener Wasserkräfte bei.

Im ersten Jahrzehnt unseres Jahrhunderts können wir in Spanien drei große Zentren unterscheiden, die für die Stromerzeugung vorwiegend in Frage kamen:

a) Madrid, die spanische Hauptstadt, mit ihrem starken Stromverbrauch für Lichtzwecke,

b) Barcelona, die größte Handels-, Industrie- und Hafenstadt, mit dem industriereichen und dicht bevölkerten Catalonien als Hinterland,

c) Bilbao, wichtig durch die reichen Eisenerzlager in seiner nächsten Umgebung und die größte Eisenhütteninduſtrie des Landes.

Zu Beginn unseres Jahrhunderts wurde in Spanien die erste 60-Kilowatt-Anlage Europas erbaut, die für die Ueberwindung der großen Entfernungen unerläßlich war. Betrug in Spanien Anfang unseres Jahrhunderts die Anzahl der installierten Kilowatt etwa 70 000, so wurden diese im Jahre 1910 auf rund 420 000 PS[2]) = rund 310 000 Kilowatt geschätzt; dieses bedeutete also eine Steigerung um nahezu 350 Prozent.

ad. 3. Im Jahre 1910 trat die spanische Elektrizitätswirtschaft in ein neues Stadium der Entwickelung. Die außerordentlichen wirtschaftlichen und klimatischen Gegensätze Spaniens, die das Land durchziehenden Gebirgsketten und Hochebenen hatten einer einheitlichen Entwickelung des Elektrizitätswesens große Schwierigkeiten in den Weg gelegt, da der

[1]) Die Entwickelung der Elektrischen Industrie in Spanien, insbes. in Catalonien, seit 1900: Bericht des Kais. Legationssekretärs v. Scheven. Berichte über Handel und Industrie, Band 17. Seite 723.

[2]) Dito.

systematische Ausbau eines, das ganze Land überspannenden Leitungsnetzes sich bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht gelohnt hatte. Die Folge davon war, daß zunächst dort, wo die Verhältnisse günstig lagen und die Bedürfnisse es verlangten, kleine Zentralen gebaut wurden, die zu einer geradezu unglaublichen Zersplitterung der Licht- und Kraftproduktion führten. Nach einem von der französischen Handelskammer in Madrid veröffentlichten Bericht bestanden im Jahre 1904 in Spanien im ganzen 1151 Elektrizitätswerke mit einer Gesamtleistung von 99 514 Kilowatt, d. h. mit einer durchschnittlichen Leistung von 86,5 Kilowatt. Die Verteilung ergibt sich aus nachstehender Tabelle[1]):

Art der Werke:	Oeffentliche Werke: Zahl:	KW:	Private Werke: Zahl:	KW:
W. f. ausschl. Kraftlieferung	3	1 847	8	543
W. f. Licht und Kraft	114	38 144	34	3 329
W. f. Licht	670	45 577	—	—
W. f. Bahnen	8	6 347	—	—
Lichtanl. in Gasthäusern	—	—	11	251
Lichtanl. in Fabriken	—	—	302	3 744
Elektrische Oefen	—	—	1	90
	795	91 915	356	7 957

Daß hierbei teilweise sehr unrentabel gearbeitet wurde, versteht sich von selbst. Immerhin ist es erstaunlich, daß diese vielen kleinen Zentralen überhaupt existieren konnten. Es liegt dieses einmal an den hohen Preisen, die in Spanien für Licht und Kraft erzielt werden konnten, ferner aber auch an der bereits angedeuteten primitiven Art und Weise der Ausführung solcher Werke, wie auch der angeschlossenen Installationen.

Im Jahre 1910 setzte nun in Spanien das Bestreben nach planmäßiger, rationeller Zusammenfassung in rein technisch, wirtschaftlicher, sowie auch in finanzieller Hinsicht ein, ein Prozeß, der auch heute noch nicht im entferntesten abgeschlossen ist. Den Anstoß hierzu gab in der Hauptsache die schnelle Entwickelung der Elektrotechnik, die nunmehr die Uebertragung mit 100-Kilowatt-Spannung ermöglichte. Erst durch die hiermit verbundene Verminderung des Energieverlustes in der Kraftübertragung wurde die Ausnutzung großer, von den Verbrauchszentren weit entfernter Wasserkräfte möglich.

Immer mehr traten auf diese Weise die alten Dampfzentralen in den Hintergrund. Nur bei Betriebsstörungen,

[1]) E. T. Z. 1906. Heft 50.

die in den ausgedehnten spanischen Fernleitungen nicht zu vermeiden waren, und bei Wassermangel wurden sie als Reserven herangezogen. Leider ist es nicht möglich, die Entwickelung der Wasserkraft als Antriebskraft zur Erzeugung von Elektrizität in den einzelnen Jahren nachzuweisen, da hierüber in Spanien keine zuverlässigen Statistiken bestehen. Im Jahre 1917 ergab sich für die konzessionierten und für die bereits zur Erzeugung von Elektrizität ausgenutzten Wasserkräfte folgende Verteilung[1]):

	Konzessionierte PS:	Ausgenutzte PS:
Große Anlagen über 800 PS	858 434	361 557
Mittlere Anlagen über 300 PS	14 795	14 795
Kleinere Anlagen über 25 PS	7 945	7 945
	881 174	384 297

Also etwa 400 000 PS Wasserkräfte wurden am Ende des Krieges zur Erzeugung von Elektrizität ausgenutzt. Dieses bedeutete eine Kohlenersparnis von rund 400 Mill. Peseten.

ad. 4. Nach dem Kriege ging diese Entwickelung in einem noch bedeutend schnelleren Tempo weiter. Durch das Ausbleiben der englischen Kohle während der Kriegsjahre hatte man in Spanien mehr denn je die Bedeutung der weißen Kohle erkannt. Der Gedanke und der Plan des Paters Pérez del Pulger[2]) eines einheitlichen großen Kabelnetzes über Spanien wurde 1919 wieder aufgegriffen. In diesem Jahre setzte die spanische Regierung eine Kommission ein, die sich mit der gesamten Elektrizitätsversorgung Spaniens unter Zusammenfassung vorhandener Werke, Ausnutzung größerer Wasserkräfte und Heranziehung der Kohlenlager beschäftigen sollte. Letzteres mußte erfolgen, um in den periodisch auftretenden Zeiten der Trockenheit eine Unterstützung für die Wasserkraftwerke zu haben. Von den auf etwa 5 Millionen PS geschätzten Wasserkräften wurden zunächst 2 Millionen PS für die Ausnutzung in Aussicht genommen. Der Anstoß für die Entwickelung war damit gegeben.

Folgende Tabelle[3]) zeigt die in der Nachkriegszeit erzielten Fortschritte:

	verfügbare PS	ausgenutzte PS
1917	880 000	384 000
1918	1 600 000	438 000

[1]) E. T. Z. 1920 Heft 13. [2]) E. T. Z. 1920 Heft 5.
[3]) E. T. Z. 1926 Heft 15.

1919	1 120 000	618 000
1921	1 214 000	667 000
1922	—	792 000

Von 1917 bis 1922 hat sich also die zur Erzeugung von Elektrizität verwandte Energie nahezu verdoppelt. Die Entwickelung geht aber noch dauernd weiter. Bis zum Jahre 1925 wurden rund 1 260 000 PS in elektrische Kraft umgesetzt, Anlagen zur Ausnutzung weiterer 2 Millionen PS befinden sich im Bau. Konzessionen für die Ausbeutung von Wasserkräften sind insgesamt für 4 Millionen PS vom Staat erteilt. Zeigen diese Zahlen die Entwickelung im ganzen, so ist dieselbe steigende Tendenz auch bei den einzelnen in privaten Händen ruhenden Gesellschaften (meist A.-G.) zu ersehen, wie folgende Beispiele zeigen[1]):

S. A. (Sociedad Anonima) Sociedad Espanola Madrid.

Gegründet 1907 mit 12 000 000 Pes.
erhöht 1909 auf 20 000 000 Pes.
erhöht 1909 auf 40 000 000 Pes.

Erzeugte Energie:

1910	15 Millionen kWh	1914	106 Millionen kWh
1911	28 Millionen kWh	1918	135 Millionen kWh
1912	78 Millionen kWh	1920	164 Millionen kWh

S. A. Hidroeléctrica Ibérica Bilbao.
Gegründet 1901.
Jetziges Kapital 60 000 000 Pes.
Bei einer Spitzenleistung in allen Werken rund 80 000 kWh.

Erzeugte Energie:

1904	3,1 Mill. kWh	1914	68,5 Mill. kWh
1906	17 Mill. kWh	1920	85 Mill. kWh
1908	30 Mill. kWh		

Blicken wir noch einmal auf das letzte Kapitel zurück: Die anfangs aus der Dampfkraft meist für Lichtzwecke erzeugte Elektrizitätsmenge nahm infolge technischer Fortschritte, Ausnutzung der Wasserkräfte und Verbrauch der Elektrizität zu Kraftzwecken zunächst vor dem Kriege einen starken Aufschwung. Durch den Ausbau der Industrie und durch den außerordentlichen Kohlenmangel während der Kriegsjahre

[1]) E. T. Z. 1926. Heft 15.

wurde diese Entwickelung noch ganz erheblich gefördert. Die im Jahre 1924 ausgeschütteten Dividenden beweisen, daß der Ausbau alter und der Bau neuer Elektrizitätswerke dem Verbrauch entsprach und nicht auf Spekulation beruhte, und daß vor allem die bedeutenderen Elektrizitätswerke Spaniens unbedingt rentabel arbeiten[1]).

Compania Hispano-Americana de Eléctricidad S. A., Madrid 14 Prozent.
Eléctrica Industrial Corunesa 15 Prozent.
Hidroeléctrica Moncayo S. A. 11 Prozent.
Soc. Esp. Acumulator Tudor 11 Prozent.
Soc. Hidroeléctrica Espanola 10 Prozent.

Immer mehr hatte die Elektrizität an Bedeutung gewonnen; Industrie, Landwirtschaft und Verkehrswesen wandten sich in ständig wachsendem Maße der elektrischen Kraft zu. In der Landwirtschaft wird heute die elektrische Kraft in erster Linie bei dem Betrieb von Pumpen gebraucht, welche das zur Bewässerung erforderliche Wasser aus beträchtlichen Tiefen heraufholen müssen.

Mit dem größten Anteil an der außerordentlichen Entwickelung ist das Verkehrswesen beteiligt. Nicht allein elektrische Straßenbahnen und elektrisch betriebene Vorort- und Städtebahnen besitzt Spanien, sondern auch elektrische Vollbahnen. Die älteste dieser Bahnen von Barcelona nach Sarria wurde bereits 1906 gebaut. Der Zentralverband der Deutschen elektrotechnischen Industrie gibt eine sehr interessante Statistik, aus welcher der für ein Land wie Spanien verhältnismäßig hohe Anteil elektrisch betriebener Vollbahnen hervorgeht. Die Zahlen stützen sich meist auf Angaben von privater fachmännischer Seite:

Die elektrischen Vollbahnen im Jahre 1926[2])

	km.:	in % des ges. Netzes:
Deutschland	ca. 961	1,7
Schweiz	896	15,6
Italien	ca. 1000	4,8
Schweden	948	6,2
Frankreich	ca. 1060	2,0
Holland	115	3,3
England	130	0,3
Spanien	166	1,1
U. S. A.	3127	0,8

[1]) Deutsche Bergwerkszeitung vom 1. Nov. 1925, Nr. 257.
[2]) Monographie, a. a. O. Seite 43.

Seit Herbst 1919 besitzt die spanische Landeshauptstadt auch eine elektrisch betriebene Untergrundbahn, und wie Blumenthal schreibt, wird „mit Stolz darauf hingewiesen, daß dies die erste derartige Anlage auf der ganzen Welt in einer Stadt unter 1 Million Einwohner ist“[1]).

Zeigen die oben gegebenen Zahlen schon, daß Spanien in der Elektrifizierung seiner Bahnen verhältnismäßig weit vorangeschritten ist, so hat diese Entwickelung noch nicht ihren Höhepunkt erreicht, denn es werden ständig neue Projekte in dieser Richtung ausgearbeitet.

c) Spaniens Bedeutung als Absatzmarkt für die Produkte der Schwachstromtechnik.

Haben wir also gesehen, daß Spanien in stets wachsendem Maße Verbraucher von Starkstrommaterial war und ist, so wollen wir nun im folgenden die Entwickelung der Gebiete betrachten, die für den Verbrauch von Schwachstrommaterial in Frage kommen. Es handelt sich hier in der Hauptsache um Telefon, Telegraf und Radio.

Fernsprechwesen[2]). Einen ganz besonderen Aufschwung nahm nach dem Kriege das spanische Fernsprechwesen, welches 1924 vom Staate völlig neu organisiert wurde. Nach Aufkauf sämtlicher Einzelunternehmungen und Uebernahme der vorhandenen Leitungen und des Materials durch den Staat wurde in diesem Jahre das ganze spanische Fernsprechwesen einer Monopolgesellschaft Compania Telefonica Nacional de Espana übergeben. Das Kapital dieser Gesellschaft, welches sich auf 115 Millionen Peseten beläuft, wurde in der Hauptsache von den U. S. A. aufgebracht, da hinter der Gesellschaft die Internationale Telegraph und Telephon Corporation (J.T.T.C.) von Neuyork steht. Die Compania Telefonica Nacional de Espana mußte sich dem Staat gegenüber verpflichten, innerhalb von fünf Jahren das automatische System überall einzuführen und alle Orte mit mehr als 800 Einwohnern an das Fernsprechnetz anzuschließen. Außerdem hatte der Staat bestimmt, daß 80 Prozent der Angestellten spanischer Staatsangehörigkeit sein mußten und daß Aufträge nur dann an das Ausland vergeben werden durften, wenn dieses bei gleicher Qualität der Erzeugnisse mindestens 10 Prozent unter dem Inlandspreise liefern konnte. Die Gesellschaft hat mittler-

---

1) E. T. Z. 1920, Heft 13.

2) Deutsche Handelskammer für Spanien: Jahresbericht 1924. Handelsbericht des deutschen Generalkonsulats i. Barcelona vom August 1926.

weile ihre Arbeit begonnen. Eine der ersten automatischen Zentralen wurde in Santander errichtet. Das Programm für den weiteren Ausbau des Telefonnetzes ist sehr umfangreich. Vor allem ist zunächst die Herstellung eines neuen Netzes zwischen Madrid und Barcelona mit verschiedenen Seitenlinien in Aussicht genommen.

Telegrafenwesen. Ein Bild über die Entwicklung des vom Staat betriebenen Telegrafenwesens geben folgende von der Statistique générale de la télégraphie, Bern[1]), zusammengestellten Daten:

Telegrafenanstalten:		i. 1000 km Länge d. Linie:	i. 1000 km Länge d. Leitungen:	Apparate:
1912	1 962	43,706	95,6	1 841
1923	3 394	55,4	133,1	14 825

Aus der Tatsache, daß Spanien inbezug auf die Länge seiner Telegrafenleitungen in Europa an fünfter Stelle (hinter Deutschland, Frankreich, England und Italien) steht, läßt sich im übrigen auf die verhältnismäßig große Bedeutung des Telegrafenwesens in Spanien schließen. An dieser Stelle soll zum Schluß auch noch der Bedeutung der Unterseekabel, welche größtenteils zu den spanischen Inseln führen, gedacht werden, Mit seinen unterseeischen Telegrafenleitungen stand Spanien nämlich 1925 nach Großbritannien und Frankreich mit 6 900 Kilometer Kabellänge an dritter Stelle in Europa. Deutschland folgt erst an siebenter Stelle mit 3 600 Kilometer. Von 1913 bis 1925 war die Zahl der spanischen Kabel von 24 auf 35 und die Kilometerlänge von 5 803 auf 6 900 Kilometer gestiegen.

Radio. Die Benutzung des Radios ist heute in den breiteren Schichten der Bevölkerung noch zu neu, so daß sich über die Entwickelung auf diesem Gebiete zuverlässige Zahlen noch nicht nennen lassen. Aus den deutschen Importziffern läßt sich jedoch schon schließen, daß sich auch in Spanien gute Gelegenheit zum Absatz von Radioartikeln bietet. Während nämlich im Jahre 1913 unter der Position: „Apparate für drahtlose Telegrafie und Telefonie“ nur für 6 000,— Mark nach Spanien ausgeführt wurde, betrug diese Exportziffer 1925 schon 1 595 000,— Mark.

Die Entwickelung Spaniens ist hiernach also, sowohl auf dem Gebiete der Starkstromtechnik wie auch im Schwachstrom-

[1]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich: Intern. Uebers 1915 und 1926.

wesen eine ständig fortschreitende. Für die Elektroindustrie entsteht hierdurch ein erfreulich wachsender Verbrauch. Im folgenden werden wir nun sehen, welche Stellung Deutschland bei der Deckung dieses Bedarfs einnahm.

III. Deutsche elektrotechnische Erzeugnisse auf dem spanischen Markt.

a) Deutsche Anlagen in Spanien vor und nach dem Kriege.

Als in den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts in Spanien die Entwickelung des Elektrizitätswesens anfing, hatten die Spanier nicht den Mut besessen, sich an den ihnen völlig neuen und scheinbar riskanten Geschäften zu beteiligen. Es waren daher vornehmlich deutsches Kapital und deutsche Firmen — in erster Linie die Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft (A.E.G) und die Siemens-Schuckert-Gruppe (S.S.W.) — gewesen, denen der Bau und dementsprechend auch die Lieferungen übertragen worden waren. Folgende Aufstellung nennt uns aus der großen Zahl der vor dem Kriege erbauten deutschen Anlagen in Spanien die wichtigsten auf dem Gebiete des Baues von Elektrizitätswerken, von elektrischen Anlagen in Bergwerken und von Straßenbahnen:

1. von deutschen Firmen gebaute Elektrizitätswerke in Spanien:

Compania Madrilena de Electricidad, Madrid	A.E.G.
Compania Inglesa de Electricidad, Umbau und Erweiterung durch Union E. G. Berlin.	
Salto de Bolarque (Stromlieferung nach Madrid 50 000 Volt)	S.S.W.
Hidroelectrica Espanola (Versorgung von Madrid, Valencia etc.)	S.S.W.
Compania Barcelonesa de Electricidad in Barcelona	A.E.G.
Compania Catalana de Gas y Electricidad Barcelona	A.E.G.
Hidroelectrica Ibérica, Bilbao (Versorgung von N. W. Spanien)	A.E.G.
Cooperativa de Bilbao	A.E.G.
Compania Electrica Malaguena, Malaga	S.S.W.
Electrica del Chorro (Stromlieferung nach Malaga)	S.S.W.

Compania Jerezana de Electricidad, Jerez	A.E.G.
Central Electrica de Cordoba	A.E.G.
Compania Sevillana de Electricidad	A.E.G.
Compania anonima Mengemor (drei Wasserkraftanlagen zur Stromlieferung des Bergwerksbezirkes der Sierra Morena)	A.E.G.

2. Bergwerksanlagen.

Electra de Viesgo, Santander	A.E.G.
Altos Hornos de Bilbao (Elektrische Zentrale, Walzwerksanlagen etc.)	A.E.G.
Penarroya (Kohlengruben) Fördermaschinen, Wasserhaltungen, Umformer	A.E.G.

3. Straßenbahnen.

Bilbao, Sevilla, Barcelona	A.E.G.
Malaga	S.S.W.
Granada, Zahnradbahn zur Alhambra, Zeragoza, Cadix	A.E.G.

Wenn diese Aufstellung auch nur die größten und wichtigsten elektrischen Anlagen anführt, so kann man schon hieraus ersehen, welche Bedeutung die deutsche Elektroindustrie und der deutsche Elektrotechniker vor dem Kriege auf dem Gebiete der Starkstromtechnik in Spanien hatte. Unstreitbar kann die deutsche elektrotechnische Industrie als Schöpferin der spanischen Elektrizitätswirtschaft bezeichnet werden. Schon seit Mitte der 80er Jahre des vorigen Jahrhunderts waren Vertreter von Siemens & Halske, von der A.E.G. und von Schuckert als Pioniere im Lande. Bis zur Jahrhundertwende wurde der größte Teil der spanischen Elektrizitätswerke und Straßenbahnen von deutschen Firmen oder von den zu diesem Zweck gegründeten spanischen Tochtergesellschaften gebaut und beliefert. Erst später traten auch schweizerische, schwedische und nordamerikanische Firmen auf. Schon Anfang des Jahrhunderts kam es zwischen der französischen Gruppe der Thomson Houston Gesellschaft und der A.E.G. zu einer Interessengemeinschaft zur Abgrenzung der Arbeitsgebiete. Wenn auch die ausländischen Häuser, z. B. Oerlikon, Asea, Westinghouse und andere das deutsche Beispiel nachahmten, indem sie eigene spanische Verkaufsorganisationen mit Vertretungen an allen

Hauptplätzen des Landes bildeten, so gelang es ihnen trotz starker Bemühungen doch nicht, Deutschland aus seiner beherrschenden Stellung auf dem Gebiete der Elektrotechnik in Spanien zu vertreiben. Sehr bezeichnend hierfür ist, daß z. B. die Energia Electrica de Cataluna, welche mit der französischen Gesellschaft Cie. Générale d' Electricité in Paris aufs engste verknüpft ist, die S.S.W. mit der schwierigen Einrichtung für die 88 kV-Seite beauftragte, während nur die viel geringere Anforderungen stellende 11 kV-Seite französischen Lieferfirmen übertragen wurde[1]).

Durch den Ausbruch des Krieges trat in dieser Entwickelung ein völliger Umschwung ein. Ab 1914 war Deutschland nicht mehr imstande, den spanischen Markt zu beschicken. Zwar hatte Spanien im Laufe der letzten Jahre vor dem Kriege allmählich eine eigene elektrische Industrie zu entfalten versucht, doch vermochte diese den gesamten spanischen Bedarf an Elektromaterial nicht im entferntesten zu decken. Die Folge davon war, daß bald nach dem Ausfall der deutschen Lieferungen Amerika, die Schweiz, Schweden und Frankreich das von den deutschen Elektrotechnikern verlassene Feld einnahmen. Manche Erweiterungsbauten der vor dem Kriege von den Deutschen geschaffenen Werke wurde auf diese Weise von ausländischen Firmen durchgeführt. Deutschland ist es auch nach dem Kriege leider bisher noch nicht gelungen, seine alte Stellung auf dem Gebiete der Herstellung größerer Anlagen wieder einzunehmen. Der Bau einer elektrischen Vollbahn von Bilbao nach Las Arenas ist der einzige größere Auftrag, den eine deutsche Firma jetzt erhalten hat. In erster Linie hat es Amerika verstanden, Deutschland zu ersetzen. Nach dem Kriege ist in Spanien der amerikanische Einfluß auf elektrotechnischem Gebiet besonders stark geworden. An allen bedeutenden Unternehmungen ist amerikanisches Kapital beteiligt, und ein großer Teil der zur Zeit schwebenden Projekte ist auf amerikanischen Unternehmungsgeist zurückzuführen. Neuerdings wendet sich auch spanisches Kapital der Elektrisierung des Landes wieder zu. Seit 1924 bemüht sich an erster Stelle die „Urquico-Gruppe“ darum, ihr Kapital hier arbeiten zu lassen.

Der deutsche Einfluß auf dem Gebiete des Schwachstromwesens war im Gegensatz zu der dominierenden Stellung, welche die deutsche Starkstromtechnik vor dem Kriege in Spanien einnahm, nur sehr gering.

[1]) E. T. Z. 1925, Heft 1.

Im Fernsprechwesen machte sich vor allem die amerikanische Konkurrenz geltend, die später durch die Gründung der Compania Telefonica Nacional de Espana noch erheblich an Bedeutung und Macht zunahm.

b) Deutscher Export nach Spanien vor und nach dem Kriege.

Das erfreuliche Bild, welches uns die Entwickelung der deutschen elektrischen Anlagen in Spanien nach dem Kriege zeigt, spiegelt sich, allerdings nicht ganz so kraß, auch in dem Export elektrotechnischer Produkte nach Spanien wieder.

Entsprechend der schnellen Entwickelung der spanischen Elektrizitätsindustrie vor dem Kriege stieg auch der Verbrauch an elektrotechnischen Erzeugnissen. Zwar hatte sich für verschiedene Produkte in Spanien eine eigene Industrie gebildet, doch war diese bei weitem nicht imstande, den gesamten Bedarf zu decken, so daß entsprechend dem erhöhten Verbrauch auch eine erhöhte Einfuhr stattfinden mußte. Daß selbstverständlich Deutschland bei seiner beherrschenden Stellung auf dem spanischen Elektromarkt hieran in erster Linie beteiligt war, wird aus folgenden Zahlen, welche die Hauptgruppen der deutschen Elektroausfuhr darstellen, ersichtlich:

	Mill. Mk. Dynamomasch., Elektromotoren usw.:	Mill. Mk. Vorrichtung f. Beleuchtung Kraftübergung usw.:	Mill. Mk. Elektr. Glühlampen:	Mill. Mk. Elektr. Meß-, Zähl- u. Registriervorrichtg.
1910	1,6	1,1	1,0	0,6
1911	2,0	0,9	1,6	0,4
1912	3,2	1,7	2,9	1,0
1913	4,9	3,0	1,9	1,7

Diese Zahlen zeigen eine ständig steigende Tendenz, die jedoch durch den Krieg eine jähe Unterbrechung erfahren hat, was aus folgender Tabelle zu ersehen ist (die Aenderung der einzelnen Gruppen beruht auf der mittlerweile eingetretenen Erweiterung der deutschen Statistik[1]). Nicht allein die absoluten Zahlen, sondern auch der prozentuale Anteil der elektrotechnischen Ausfuhr nach Spanien an der gesamten deutschen Elektroausfuhr ist von 1913 auf 1925 zurückgegangen. Auch innerhalb der Gruppen ist eine Verschiebung eingetreten:

[1]) Geschäftsbericht des Zentralverbandes a. a. O. Tabelle IIIa bis IIIf.

Deutsche Elektroausfuhr nach Warengruppen.

	1913 i. 1000 Mk.	1913 i. % d. Ausfuhr d. Gruppe:	1925 i. 1000 Mk.	1925 i. % d. Ausfuhr d. Gruppe:
Elektrische Maschinen	5 196	8,1	3 033	5,9
Schaltapparate, Installationsmaterial	2 995	4,1	2 295	2,8
Kabel u. isolierte Leitungen	1 064	1,7	1 008	1,9
Elektr. Meß-, Zähl- und Registriervorrichtungen	1 716	3,3	1 457	3,7
Telegrafie und Telefonie	283	2,1	438	1,8
Drahtl. Telegrafie u. Telefonie	6	0,4	1 595	5,4
Glühlampen	1 943	4,1	106	0,4
	13 203		9 932	
		i. % d. Gesamt-elektroausf.:		i. % d. Gesamt-elektroausf.
Andere elektr. Erzeugnisse	678		1 380	
	13 881	4,3	11 312	3,2

Schon aus dieser Aufstellung geht hervor, daß 1925 elektrische Maschinen, Schaltapparate und Glühlampen bedeutend weniger ausgeführt wurden, während sich die Ausfuhr von Apparaten für drahtlose Telegrafie und Telefonie gesteigert hatte. Die folgende Tabelle (Waren nach dem internationalen Warenverzeichnis) zeigt diese Entwickelung noch besser. (Außer den unter die elektrischen Gruppen fallenden Artikeln sind hier noch einige andere bei Anwendung elektrischen Stromes erforderlichen Fabrikate genannt):

Tarif-Nr.	Elektrotechnische Erzeugnisse:	Wert in 1000 Mark 1913	Wert in 1000 Mark 1925
907a	Dynamomasch., Elektrom. etc. bis 25 Kg.	124	235
907b	„ „ über 25 Kg. bis 1 dz	489	326
907c	„ „ über 1 dz bis 5 dz	1 533	284
907d	„ „ über 5 dz	2 768	1 744
907e	fertig gearbeitete Anker und Kollektoren	282	367
908a	Elektrizitätssammler u. Ersatzplatten ohne Zellhorn	37	
908b	Elektrizitätssammler u. Ersatzplatten mit Zellhorn	3	
909	Kabel zur Leitung elektr. Ströme	688	629
910a	Elektr. Bogenlampen u. dergl. Lampen	76	79
		6 000	3 664

	Uebertrag:	6 000	3 664
910b	Vollständige Gehäuse für Bogenlampen	3	
910c	Scheinwerfer, Reflektoren	50	
911a	Metallfaden-, Metalldrahtlampen	1 891	104
911b	Kohlenf., Nernst- u. and. elektr. Glühl.	52	
912a	Elektr. Telegrafenwerke, Teile davon	49	77
912b	Telefon, Teile davon	117	271
912c	Elektr. Sicherungs- u. Signalapparate	117	90
912d	Vorricht. f. drahtl. Telegrafie u. Telefonie	6	1 595
912e	Elektr. Vorricht. für Beleuchtung und Kraftübertragung	2 993	2 295
912f	Elektr. Vorricht. für ärztliche und zahnärztliche Zwecke	136	743
912g	Elektr. Meß-, Zähl- u. Regstriervorricht.	1 716	1 457
912h	Galv. Elemente, Thermoelemente	23	172
912i	Elektr. Vorricht. für Heiz- u. Kochzwecke	66	107
912l	Isolationsgegenst. aus Asbest, Pappe etc.	15	
912m	Isolierröhren für elektr. Leitungen aus Papier oder Pappe	96	
890a	Draht aus unedlen Metallen, überzogen	376	379
733a	Porzellan-Isolatoren etc.	490	395
648a	Kohlenstifte	94	
648b	Elektrodenkohlen	4	50
	Elektrotechnische Erzeugnisse, unvollständig gemeldet	73	
	insgesamt	14 367	11399

Diese Aufstellung ist nach zwei Richtungen hin besonders interessant. Sie gibt uns einmal darüber Aufschluß, welche Bedeutung die einzelnen deutschen elektrotechnischen Produkte im Handel mit Spanien hatten, außerdem geht aus derselben aber auch hervor, welche Veränderungen bei einzelnen Artikeln infolge der Verschiebung während der Kriegsjahre und infolge der technischen Entwickelung eingetreten sind.

Im Jahre 1913 kamen für den Export nach Spanien hauptsächlich Dynamomaschinen und Elektromotoren über ein Doppelzentner, Metallfaden- und Metalldrahtlampen, elektrische Vorrichtungen für Beleuchtung und Kraftübertragung, sowie elektrische Meß-, Zähl- und Registriervorrichtungen in Frage. Die Ausfuhr aller dieser Produkte ging durch den Krieg ganz erheblich zurück. Infolge technischer Fortschritte hat dagegen in erster Linie die Gruppe: „Vorrichtungen für drahtlose Telegrafie und Telefonie“ einen nennenswerten Aufschwung genommen.

Abgesehen von einigen wenigen Positionen zeigt das Ganze, sowie die einzelnen Teile im übrigen den starken Rückgang, den wir leider auch bei der Herstellung elektrischer Anlagen feststellen mußten.

IV. Gründe für den Rückgang des deutschen Einflusses auf den spanischen Elektromarkt.

Forscht man nach den Gründen dieser Entwickelung, so sind hier in erster Linie drei Punkte zu nennen:

a) Ausländische Konkurrenz;

b) Unsicherheit im Güteraustausch durch die deutsch-spanischen Handelsvertragsverhandlungen;

c) Entwickelung einer eigenen spanischen Industrie.

ad. a. Wie weit die ausländische Konkurrenz es vermocht hatte, den deutschen Lieferanten in Spanien zu vertreiben, zeigen am besten folgende aus der spanischen Statistik entnommenen Zahlen[1]):

Die Einfuhr elektrotechnischer Erzeugnisse nach Spanien:

1913 in 1000 Peseten.

	Gesamteinfuhr:	Deutschl.:	Belg.:	Frankr.
Dynamomasch., Elektromot.	28 184	15 048	—	2 990
Elektr. Meßapparate				
Telef. u. Telegr. Apparate	3 706	2 390	55	344
Drähte u. Kabel f. d. Elektr.	4 221	2 575	—	—
Sonst. elektr. Erzeugnisse	6 576	5 281	—	—
	42 687	25 294	55	3 334

	Gr. Br.:	Schweiz:	U. S. A.:	Sonst.
Dynamomasch., Elektromot.	2 314	—	5 414	—
Elektr. Meßapparate				
Telef. u. Telegr. Apparate				
Drähte u. Kabel f. d. Elektr.	1 201	—	—	—
Sonst. elektr. Erzeugnisse				
	3 515	—	5 414	5 075

[1]) Statistik für das Deutsche Reich: Auswärtiger Handel, Band 330 IV.

1925 in 1000 Peseten.

	Gesamteinfuhr:	Deutschl.:	Belg.	Frankr.
Dynamomasch., Elektromot.	27 338	7 727	—	4 441
Elektr. Meßapparate	4 379	2 735	—	—
Telef. u. Telegr. Apparate	6 565	1 077	1 179	1 762
Drähte u. Kabel f. d. Elektr.	3 812	1 217	—	—
Sonst. elektr. Erzeugnisse	10 120	2 259	—	—
	52 214	15 015	1 179	6 203

	Gr. Br.:	Schweiz:	U. S. A.:	Sonst.
Dynamomasch., Elektromot.	2 830	—	4 694	7 646
Elektr. Meßapparate	—	833	—	811
Telef. u. Telegr. Apparate				2 547
Drähte u. Kabel f. d. Elektr.	1406	—	—	1 189
Sonst. elektr. Erzeugnisse				7 861
	4 236	833	4 694	20 054

Nach der spanischen Statistik hatte also die deutsche Einfuhr nach Spanien im Jahre 1913 nahezu 60 Prozent der gesamten spanischen Elektroeinfuhr betragen. 1925 war der deutsche Anteil an der mittlerweile um rund 10 Millionen Peseten gestiegenen spanischen Elektroeinfuhr auf nahezu 29 Prozent gefallen. Wenn auch Deutschlands elektrotechnischer Import noch immer an erster Stelle steht, so waren doch inzwischen vor allem in Frankreich und Großbritannien scharfe Gegner aufgetreten. Sehr erstaunlich ist es meines Erachtens, daß auch die amerikanische Einfuhr von 1913 auf 1925 gefallen ist. Wie bereits mehrfach gesagt, muß die spanische Statistik immer mit einer gewissen Vorsicht herangezogen werden. Als Beispiel hierfür möchte ich anführen, daß in der Position: Telefonische und telegrafische Apparate für die amerikanische Einfuhr keine Ziffern angegeben sind. Da wir aber bereits früher gehört haben, daß hinter der spanischen Compania Telefonica Nacional de Espana durchweg amerikanisches Kapital steht, ist mit ziemlicher Bestimmtheit anzunehmen, daß gerade in dieser Gruppe Lieferungen aus Amerika erfolgt sind.

ad. b. Wie der Export sämtlicher deutscher Produkte, so hatte besonders auch die Elektroausfuhr stark unter der durch die langen schwierigen Verhandlungen herbeigeführten Unsicherheit im Verkehr mit Spanien zu leiden.

Eine allerdings nicht allein die deutschen, sondern auch die ausländischen Einfuhrartikel schädigende Wirkung übte der

neue Tarif vom 16. Februar 1922 aus. Folgende Gegenüberstellung beweist dieses:

Spanische Vorkriegszollsätze (gültig ab 1. Januar 1912[1]).

Tarif-Nr.	Warenbezeichnung:	Pos. I:	Pos. II:
538	Dynamomasch., Elektromot., Induktionsscheiben, Widerstände, Transformatoren, Regulatoren, Ausschalter, sowie Bestandteile im Gewichte bis 100 Kg.	100	75
539	desgl. von 100 bis 400 Kg. je 100 Kg.	100	71
541	desgl. über 400 Kg. je 100 Kg.	50	37,50
543	Kabel und Drähte zur Leitung von Elektrizität, überzogen mit Gespinstfasern mit oder ohne Isolierstoffe, im ganzen von 1 Zentimeter Stärke an je 100 Kg.	60	45
549	Elektr. Glühlampen m. Ausrüstung je 1 Kg.	13	8
	desgl. ohne Ausrüstung je 1 Kg.	15	10

Spanische Zollsätze nach dem Tarif vom 16. Februar 1922[2]).

Tarif-Nr.	Warenbezeichnung:	Pos. I.:	Pos. II:	Erhöhung gegenüber d. Vorkriegstarife in % Pos. I.:	Pos. II.:
620	Dynamomasch., Elektromot., Ventilatoren, Alternatoren, Transf., Magn. Anlaßapp., Rheostate und Teile bis 5 Kg. je 100 Kg.	500	200	400	167
621	von 5— 25 Kg.	450	165	350	120
622	von 25— 100 Kg.	420	150	320	100
623	von 100— 500 Kg.	400	140	300	98
624	von 500—1000 Kg.	360	120	620	220
625	von 1000—3000 Kg.	225	75	350	200
626	von 3000—5000 Kg.	150	50	200	33
627	mehr als 5000 Kg.	135	45	170	20
628	Elektr. Krafterzeugungseinr. und Kommutatormasch. bis 1000 Kg.	(vom Werte) 50%	25%		

---

[1]) Deutsches Handelsarchiv 1912.

[2]) Deutsches Handelsarchiv 1922.

		Pos. I.:	Pos. II.:	Erhöhung gegenüber d. Vorkriegstarife: in % Pos. I.:	Pos. II.:
		(vom Werte)			
629	desgl. mehr als 1000 Kg.	40%	20%		
640	Kabel u. Drähte zur Leitung v. Elektrizität, überzogen mit Gespinstfasern mit od. ohne Isolierstoffe, im ganzen von 1 cm Stärke an je 100 Kg.	225	90	275	100
644	Elektrische Glühlampen vollständig je Kg.	36	12	178	50
645	Elektrische Glühlampen nicht montiert je Kg.	48	16	220	60

Die Erhöhung der einzelnen hier angeführten Positionen geht bis zu 600 Prozent in der ersten Spalte und über 200 Prozent in der zweiten Spalte. Wie weitgehend die Spezialisierung des neuen Tarifes gegenüber dem alten ist, zeigt ein Vergleich der Positionen 538 bis 541 mit denen des neuen Tarifes: 620—627. Als Beispiel für die anfängliche Wertverzollung sind hier die Tarifnummern 628 und 629 genannt.

Bedeutet die allgemeine Zollerhöhung eine Schädigung für alle Einfuhrländer, so traf die Erhebung des Valutazuschlages in der Hauptsache nur die deutschen Importwaren. Erst der Vertrag vom Jahre 1924 brachte mit Ausnahme von wenigen Positionen Gleichstellung der deutschen elektrotechnischen Produkte mit denen der Konkurrenzstaaten. Diese Gleichstellung dauerte jedoch nur bis zum 15. Oktober 1925, da mit diesem Tage das im August 1925 gekündigte Abkommen ablief, und dadurch die Kolonne I des spanischen Tarifes bei der Verzollung deutscher Waren in Anwendung kam. Eine weitere Erhöhung um 80 Prozent erfuhren diese Sätze am 9. November 1925 durch die Erklärung des Zollkrieges. Einen Beweis für die erhebliche Verschlechterung soll folgende Zusammenstellung über die prozentuale Belastung der elektrotechnischen Erzeugnisse geben: (auf der Grundlage des deutschen Inlands-Wiederverkaufs-Nettopreises[1]).

[1]) Rundschreiben des Zentralverbandes d. dtsch. elektr. Ind. vom 9. November 1925 und vom 28. November 1925.

Tarif-Nr.	Warenbezeichnung:	ab 1. 8. 24 ab 15. 10. 25 Kolonne II	ab 16. 10. 25 ab 8. 11. 25 Kolonne I	ab 9. 11. 25 ab 18. 11. 25 Kolonne I: + 80 %
624	Drehstrommotor 45 KW 700 Kg.	38,4	115,2	207,4
625	„ 80 KW 1200 Kg.	25	75	135
	150 KW 2600 Kg.	26,1	78,2	141
626	„ 300 KW 4250 Kg.	19	57,1	102,8
627	„ 440 KW 5500 Kg.	[1]) 14,4	54	97,2
644	Elektr. Glühlampen:			
	Metallfadenl. luftleer, 25 HK, 220 Volt	73,1	221,5	398,7
	gasgefüllt, 40 Watt	53,3	160	288
	Kohlenfadenlampe 25 HK, 110 Volt	128	384	691,2

Die in der letzten Spalte gezeigte außerordentliche Belastung fiel durch das Provisorium vom 18. November 1925 wieder weg. Doch brachte auch dieses Provisorium nicht für alle Positionen die gewünschte Gleichstellung mit der ausländischen Konkurrenz, wie folgende Tabelle zeigt[2]):

Tarif-Nr.	Warenbezeichnung:	Zollf. f. Vertragsstaaten	Zollf. f. Deutschl. ab. 18. 11. 25
		in Peseten für 100 kg:	
516	Elektr. Lokomotiven	80	100
624	Dynamomaschinen, Elektromotoren		
	von 500—1000 Kg.	108	120
	von 1000—3000 Kg.	67	75
	von 3000—5000 Kg.	45	50
	mehr als 5000 Kg.	36	45
629	Elektr. Krafterzeugungseinricht. üb. 1000 Kg.	45	60

Diese größtenteils 10 bis 20 Prozent betragende Diskriminierung wurde erst durch das neue Abkommen vom 7. Mai 1926 wieder aufgehoben. Allein bei der Position 629 genießen die übrigen Staaten eine 25prozentige Ermäßigung

[1]) Vertragssatz.
[2]) Rundschreiben des Zentralverbaudes d. dtsch. elektr. Ind. vom 9. November 1925 und vom 28. November 1925.

der zweiten Tarifspalte, während Deutschland wegen der gesetzlichen Grenze nur 20 Prozent eingeräumt werden konnte. Diese Gleichstellung mit dem Auslande dauerte jedoch nur kurze Zeit. Bereits durch das Industrieschutzgesetz vom 14. Juli 1926 trat eine neue Störung ein. Von nun ab erfolgte für alle elektrotechnischen Erzeugnisse, mit Ausnahme derjenigen, für die uns Meistbegünstigung gewährt worden war, ein Zollzuschlag von 15 Prozent.

Die kurzen Ausführungen zeigen schon zur Genüge, daß bei diesen ständigen Störungen und Schwierigkeiten ein geregelter Austausch nicht möglich war.

ad. c. Als dritter Grund für den Rückgang der deutschen Einfuhr nach Spanien soll hier noch einmal die Entwickelung der eigenen spanischen Industrie genannt werden, eine Entwickelung, die von der spanischen Regierung durch alle möglichen Mittel unterstützt wurde. Noch im letzten Abschnitt haben wir von der Erhöhung des spanischen Zolltarifes gehört, und schon früher wurde berichtet, daß z. B. die Cia. Telefonica Nacional de Espana bei dem Umbau ihrer Zentralen auf das automatische System nur dann ihre Artikel vom Ausland beziehen durfte, wenn dieses bei gleicher Qualität mindestens 10 Prozent billiger liefern könnte. Aehnliche Bestimmungen bestanden auch auf verschiedenen anderen Gebieten.

Schon lange Jahre vor dem Kriege hatten sich in Spanien verschiedene Zweige der Elektrizitätsindustrie entwickelt. Eine der bedeutendsten spanischen Elektrofirmen war die bereits zu Anfang der 90er Jahre des vorigen Jahrhunderts in Barcelona gegründete Industria Eléctrica, die sich schon damals mit dem Bau von kleinen elektrischen Maschinen beschäftigte. Im Jahre 1910 wurde dieses Werk von der spanischen Tochtergesellschaft der S.S.W. übernommen, und eine neue Gesellschaft unter dem Namen S. S. Industria Eléctrica mit 4,5 Mill. Peseten Kapital gebildet. Als diese Firma während des Krieges völlig von ihrem Stammhause abgeschnitten war, gelang es ihr, es zu einer führenden Stellung auf dem Gebiete des Elektromaschinenbaues in Spanien zu bringen. Heute muß das Werk als völlig spanisches Unternehmen angesehen werden. Auch auf anderen Gebieten der Elektrotechnik hat Spanien es verstanden, seine eigene Industrie zu heben; so hat es in erster Linie die alten Zweige der Kabel-, Leitungsdraht-. Akkumulatoren-, Metalldrahtlampen-, Isolatoren- und Elektrizitätszählerfabrikation ausgebaut und vervollständigt. Trotz dieser Entwickelung ist Spanien noch nicht imstande, alle Erzeug-

nisse der Elektroindustrie herzustellen, da hierzu noch auf manchen Spezialgebieten die erforderliche Erfahrung fehlt.

Fassen wir das im letzten Abschnitt Gesagte noch einmal zusammen: Infolge der fortschreitenden Elektrisierung des Landes ist in Spanien eine erhöhte Nachfrage nach Elektromaterial entstanden. Durch die ausländische Konkurrenz und die einheimische Industrie teilweise verdrängt, ist es Deutschland leider nach dem Kriege noch nicht gelungen, seine alte beherrschende Stellung auf dem spanischen Markt wieder zu erobern.

Wir dürfen uns nicht verhehlen, daß es nicht leicht sein wird, dieses erstrebenswerte Ziel zu erreichen. Gerade deshalb muß die deutsche Elektroindustrie aber — in gleicher Weise wie der ganze deutsche Außenhandel — alles daran setzen, um den früheren mächtigen Einfluß auch auf dem spanischen Markt zurückzugewinnen.

Zielbewußtes und fleißiges Zusammenwirken aller in Frage kommenden Faktoren wird hierzu erforderlich sein. Qualitätsarbeit muß geleistet und die alte Achtung vor deutscher Ware und vor dem deutschen Kaufmann zurückerobert werden. Gelingt dieses aber, so wird der entwickelungsfähige Absatz in Spanien alle aufgewandte Mühe belohnen und als Baustein beitragen zum Wiederaufbau unserer Wirtschaft und zur Gesundung unseres Vaterlandes.